anno XIV, numero 4
aprile 1979
mensile

FPDM-193

Honeywell

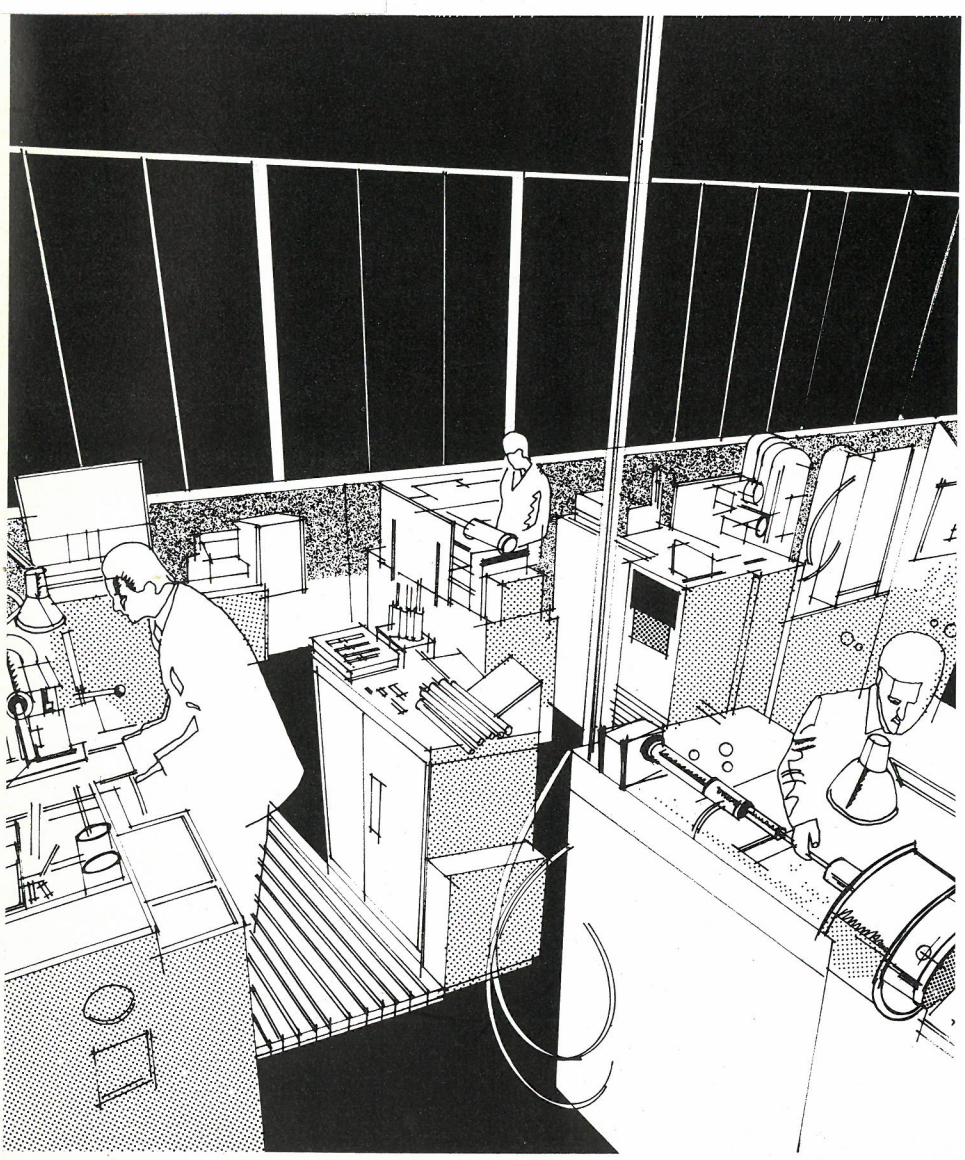
Honeywell Information Systems Italia

panorama HISI

H.I.S.I.
FILIALE SISTEMI E PROGETTI
MILANO
31 MAG. 1979

ARCHIVIO STORICO
ASSOCIAZIONE POZZO DI MIELE

FPDM-193
RPNH_155



In questo numero

2 · Risorse energetiche... un problema scottante

4 · Accordo HISI-Centro Edile

5 · La HISI alla 26ª RIENA

6 · Calcolatori sicuri

7 · 1 Banca, 17 Filiali, 40 Terminali

8 · NARRATIVA: Per chi lavoriamo *di Jack Vance*

10 · PREGNANA: L'officina prototipi

12 · Riunione DVSA a Firenze

13 · Riunione DVE a Milano

Honeywell
Honeywell Information Systems Italia

Presidenza
35, via Terenzio
00193 Roma (06-65.171)

Direzioni Generali
32, via Pirelli
20124 Milano (02-62.57-1)

Centro di Ricerca e Progettazione
via ai Laboratori Olivetti
20010 Pregnana Milanese (Milano)
(02-93.01.621/93.09.411)

Stabilimenti di Produzione
3, via Martiri d'Italia
10014 Caluso (Torino)
(011-98.33.456/98.33.823)

Direzioni Commerciali
32, via Pirelli, 20124 Milano (02-62.57-1)
35, via Terenzio, 00193 Roma (06-65.171)

Direzione Progetti Speciali
33, via del Parlamento
20098 Borgolombardo (MI) (02-5271041)

Centro di Formazione
11, via G.M. Vida, 20127 Milano
(02-28.46.335/28.26.351)

Direzione Assistenza Clienti
44, via Nuvolone, 20156 Milano
(02-32.41.46)

panoramaHISI

anno XIV, numero 4
aprile 1979
mensile

Direttore Responsabile
Roberto Carlo Monti

Comitato di Redazione
Roberto Arcà, Antonio Cicu, Alberto De Benedetti, Maria Grazia Mauri, Adriano Molini, Roberto Pasquini, Giovanni Rapelli

Grafica e foto HISI
Emilio Uggeri

Coordinamento
Fulvio F. Castellano

Registrazione Tribunale di Milano
N. 292 del 28 luglio 1972

Gli articoli che appaiono in questa rivista possono essere riprodotti citando la fonte.

Redazione
11, via G.M. Vida - 20127 Milano
tel. (02) 28.46.335/28.26.351

Stampa
Grafiche Rekord
via F. Gioia, ang. via Gioberti
20090 Trezzano s/N (Milano)

Associato all'USPI
Unione Stampa Periodica Italiana

Questa pubblicazione – stampata in 7000 copie – viene spedita in omaggio a tutti i dipendenti della HISI, alle consociate e ad operatori del mondo industriale, scientifico, economico e del giornalismo.

Editoriale

Risorse energetiche: un problema... scottante

La moderna tecnologia del *computer* viene applicata dai geologi americani per svelare quei segreti che la terra ha tenuto nascosti per miliardi di anni. Oggi una più accurata stima delle dimensioni, della qualità e della localizzazione delle risorse energetiche e minerali, e, domani, la scoperta di nuovi giacimenti di carbone, petrolio, uranio.

La Geological Survey, un ente del Dipartimento dell'Interno americano che compie in questi giorni 99 anni ha già raccolto l'enorme quantità di dati necessari a catalogare praticamente tutte le risorse energetiche e minerarie degli Stati Uniti. Inoltre, negli ultimi anni, l'attività dell'ente è diventata ancor più frenetica a causa delle sempre più impellenti necessità della nazione: gli USA dovranno – e non è uno scherzo – produrre durante il resto di questo secolo tanta energia quanto ne hanno usata nei più di 200 anni della loro vita.

Aiutati dalla Honeywell, che ha fornito tre elaboratori Multics 68/80, ricercatori, scienziati, tecnici in numero sempre crescente presso la moderna sede della Geological Survey di Reston in Virginia ed i distaccamenti di Menlo Park in California e Denver nel Colorado, gestiscono ed accrescono i dati in loro possesso sulle risorse esistenti e – con programmi di enorme impegno – producono nuove informazioni, migliorano la comprensione della meccanica delle sfaldature della crosta terrestre, e studiano gli indicatori geochimici dei depositi minerali.

I tecnici dell'ente governativo, che ha recentemente costituito nuove divisioni nei settori della topografia, delle risorse idriche, della conservazione delle energie e della divulgazione, hanno sviluppato in particolare un ricchissimo data base sulle disponibilità di carbone. Queste potranno essere sfruttate rapidamente ed a bassi costi con minime interferenze ecologiche sull'ambiente circostante.

Molte delle fonti di energia che la terra ha ancora in serbo non possono essere raggiunte per mancanza di tecnologie adatte e specialmente per l'eccessivo costo che l'operazione comporterebbe. Il carbone che si trova ad 1 km di profondità, ad esempio, è oggi irraggiungibile: e questa viene considerata una risorsa (non sfruttata) piuttosto che una riserva. Tuttavia, si sa dov'è e quant'è.

Questo tipo di informazioni sarà presto reso disponibile in modo sistematico anche alle altre nazioni industrializzate. Quando i Multics avranno fornito i dati al Servizio Mondiale delle Riserve e delle Risorse del Carbone dell'International Energy Agency (I.E.A.), costituito tre anni fa per contrapporsi all'aumento dei costi petroliferi, questo servizio mondiale funzionerà come un centro di raccolta e di smistamento dei dati di tutto il mondo.

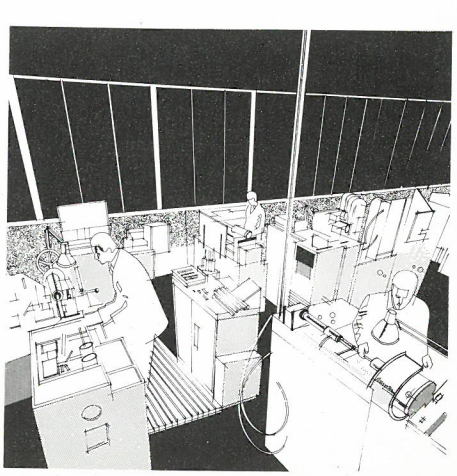
Belgio, Germania, Gran Bretagna, Italia e Stati Uniti potranno in tal modo pianificare la produzione ed il consumo dell'energia fossile, la conversione degli impianti e la locazione stessa dei complessi industriali.

In copertina

La copertina di questo mese è dedicata ad un settore dei laboratori di ricerca e progettazione Honeywell di Pregnana Milanese, la officina prototipi.

Il disegno che rappresenta questo soggetto, un'anticipazione per i lettori di PanoramaHISI, è stato tratto dalla nuova segnaletica interna di Pregnana. Questa segnaletica si svilupperà in una serie di cartelloni didascalici che illustreranno con brevi *flash* attività e settori di particolare rilevanza all'interno dei laboratori.

(Emilio Uggeri)



FlasHIS notizie dal mondo Honeywell

Nuovi Vice Presidenti in USA

B. Salmon

J. Meyer

All'inizio di marzo sono stati nominati due nuovi Vice Presidenti della Honeywell Information Systems in America (ed insieme con essi, due della Control Systems europea di Bruxelles).

Le nomine riguardano la divisione PMO (Product Management Operations), della quale Vice Presidente per la linea di prodotto « Piccoli e Medi Sistemi » è ora Bard Salmon e Vice Presidente per « Minielaboratori e Terminali » è Jerry Meyer, proveniente dalla Sperry Univac.

La signora Mauri per il marketing nel C.d.C. di PanoramaHISI

Milano. Dal mese di aprile la signora Maria Grazia Mauri entra a far parte del Comitato di Redazione di PanoramaHISI in rappresentanza della Direzione Generale Marketing Italia.

Stretta collaboratrice dell'ing. Cimino, Direttore Generale del Marketing Italia, la signora Mauri – oltre a portare la desiderata voce femminile nel Comitato – si adopererà perché la rivista aziendale sia alimentata sempre più assiduamente da notizie riguardanti il *marketing* e da comunicazioni commerciali. ☆

Un elaboratore fra i pesci d'acquario

La Berry Water Gardens si trova a Kernersville, nella Carolina del Nord, ed ebbe origine dall'iniziativa di Everett W. Berry che, disoccupato negli anni 30, pensò di mettersi ad allevare rane. Per nutrire le rane, riempì uno stagno di piccole carpe del tipo pesce dorato. Quando andò per catturare le rane trovò che queste erano scappate. Senza scoraggiarsi Berry decise di vendere i pesciolini.

Da così modesti inizi, la Berry Water Gardens si è estesa all'allevamento di pesci esotici per acquari, di uccelli, criceti, topi, piccoli rettili ed altri animaletti da tenere in casa o in giardino e, per consegnare rapidamente questa « merce delicata » ai negozi specializzati di 18 stati (dalla Virginia all'Oklahoma alla Florida), dispone oggi, oltre che di una flotta di autotreni, di tre aerei che fanno ciascuno anche una dozzina di viaggi alla settimana. Anche se la Berry gode di una posizione *leader* nel settore, questo tipo di « produzione » conta però attualmente solo per il 20% negli affari dell'azienda, il resto essendo rappresentato da mangimi, sempre per animali domestici, acquari e accessori vari per zoofili, con un totale di 6000 articoli.

L'elaboratore Honeywell livello 62 (250 K di memoria principale, memorie ausiliarie a dischi magnetici, vari terminali, anche per il collegamento diretto al calcolatore delle tre filiali dell'azienda in Virginia, Oklahoma e Tennessee), provvede alla fatturazione ed alla contabilità e, fra poco, provvederà anche alla gestione dei magazzini. In particolare l'elaboratore fornisce, su richiesta, una completa analisi delle vendite, mensili o annuali, per i singoli clienti dell'azienda facilitandone così il riapprovvigionamento.

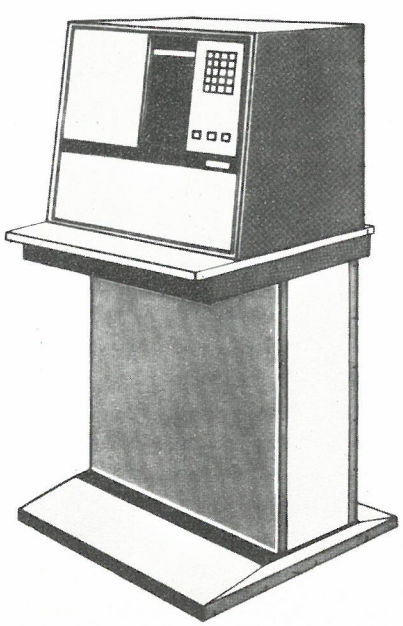
(G. R.)

Il cassiere che non sbaglia

Le Filiali della Seattle-First National Bank a Longview e Kelso, nello stato americano di Washington, sono state equipaggiate con cassieri elettronici automatici, una sofisticata realizzazione che permette a ogni utente di servirsi del servizio di cassa delle filiali in connessione diretta con l'elaboratore centrale di Seattle.

Questi terminali sono stati progettati per rendere ancor più rapide le procedure operazionali e per rendere in tal modo il servizio più veloce e sicuro.

Progettato dalla Incoterm, società del gruppo Honeywell, il cassiere automatico è un terminale di piccole dimensioni con video e con tastiera numerica, collocato in uno sportello, in modo tale che il cliente possa servirsene direttamente.



(disegno di Emilio Uggeri)

Una stampante emette la registrazione istantanea di ogni transazione così come essa è stata introdotta nella tastiera: un deposito, ad esempio, sarà schedato dalla tastiera di cassa, ricevuto dalla stampante, trasmesso al terminale del sistema centrale a Seattle ed immagazzinato in un disco.

Il tutto in un batter di ciglia.

Oggi come oggi, il sistema è programmato per svolgere più di cinquanta differenti funzioni, compresi il calcolo degli emolumenti, dei tassi di cambio estero, l'apertura di nuovi conti ed il calcolo dei prestiti.

Tra non molto tempo il sistema sarà collegato con le 171 filiali della First National Bank di Seattle dislocate sull'intero territorio statunitense. ☆

Accordo HISI - Centro Edile di Milano Segrate

Un livello 62 sostituisce un 61/58

La HISI ha concluso un importante accordo su base biennale con il Centro Edile di Milano-Segrate.

L'accordo consentirà alla HISI di utilizzare le attrezzature ricettive disponibili presso il Centro, quali sale, auditorium, sala dimostrazioni e macchine, per promuovere seminari, conferenze stampa, presentazioni, visite di clienti, esposizioni di nuovi prodotti.

Il Centro Edile di Milano-Segrate, che opera sotto il patrocinio della Regione Lombardia, ha la propria sede al numero 8 della Via Rivoltana a Segrate ed è da considerarsi come una delle più importanti organizzazioni del settore in Europa.

Il Centro Edile – Salone permanente di esposizione e di informazioni dell'industria edilizia – è nato per consentire agli operatori del settore ed ai privati di trovare riuniti in un'unica sede, aperta permanentemente, tutti i prodotti (e relativa documentazione) interessanti l'industria edilizia.

Nel corso dell'anno scorso, il Centro ha registrato visite di gruppi nazionali ed internazionali, oltre alle visite singole, per un totale di 35.000 persone.

Nel mese di maggio di quest'anno il Centro viene dotato di un elaboratore Honeywell livello 62 (che sostituisce il livello 61/58 fino ad ora in funzione che gestisce quella che è la prima banca dei dati operante in Italia nel settore dell'industria edilizia e del quale abbiamo parlato nel numero 12/dicembre 1978 di Panorama-HISI), sul quale verrà avviata una procedura di *information retrival*.

(F. F. C.)

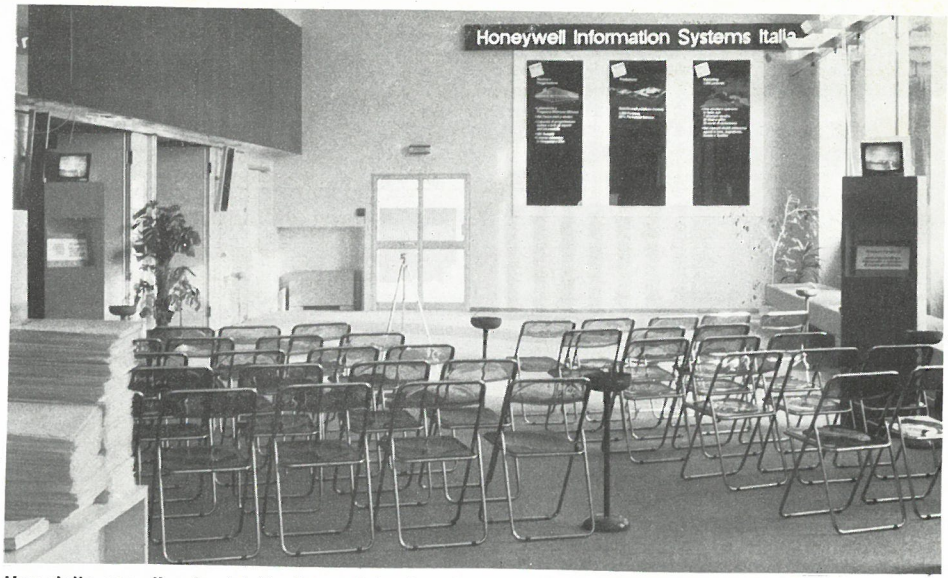
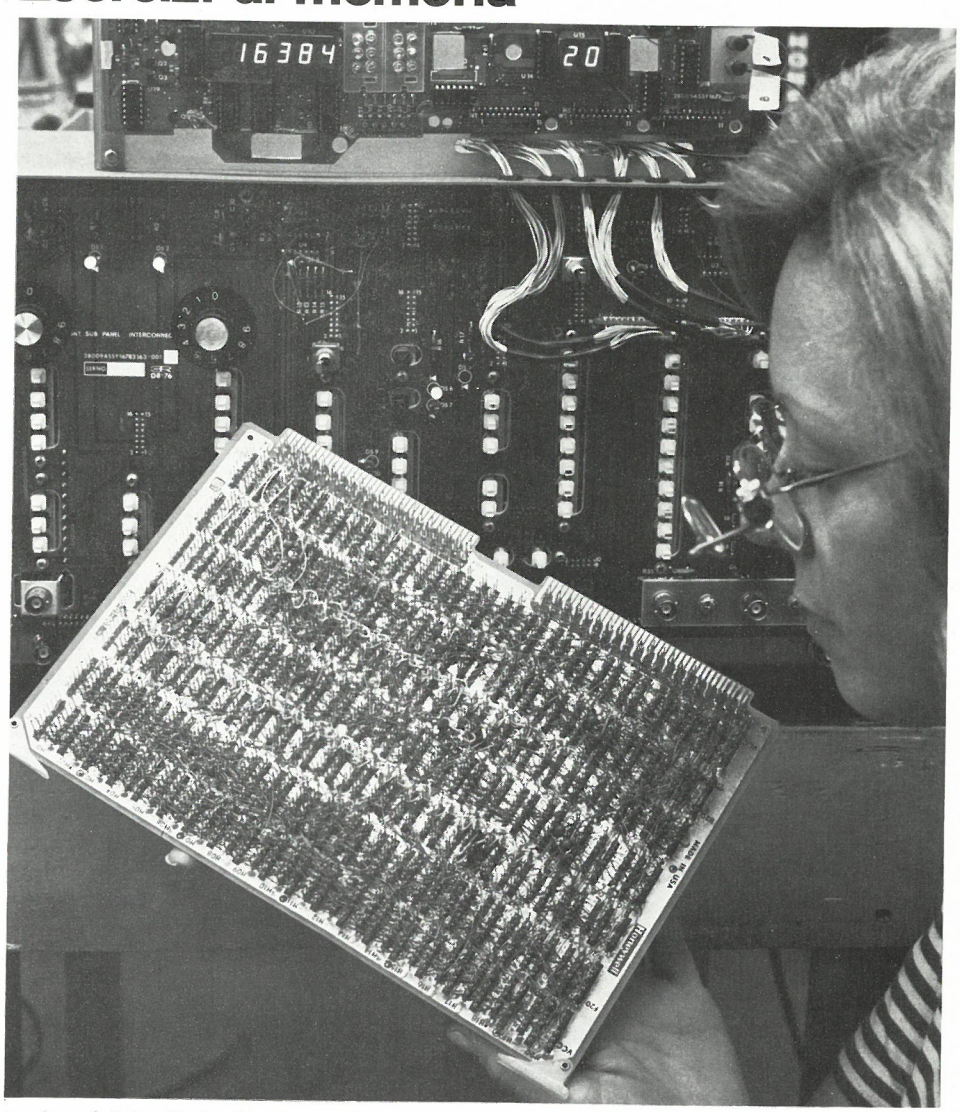


Foto HISI

Una delle grandi sale del Centro: sul fondo, l'insegna della Honeywell Information Systems Italia ed i tre pannelli che descrivono la presenza e le attività della Società in Italia (ricerca, produzione, *marketing*).

Esercizi di memoria

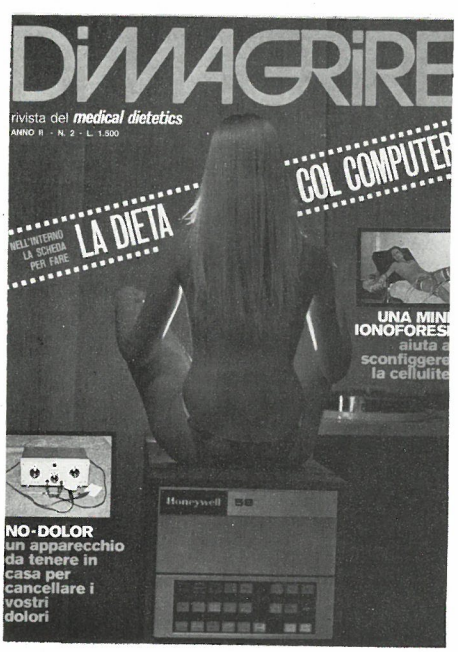


Le migliaia di circuiti che ci sono in una piastra di memoria preparata per un sofisticato strumento scientifico chiamato « correlatore di segnali », vengono « esercitate » e sottoposte a *test* da personale altamente specializzato nello stabilimento Honeywell di Littleton nel Colorado.

Dopo il *test* subito dalla piastra di memoria, ogni strumento viene assoggettato a tutta una serie di rigorosi cicli « caldo/freddo » che riducono la « mortalità infantile » delle migliaia di componenti elettronici di cui sono fatti.

E' questo, il « correlatore di segnali », uno dei più complessi prodotti scientifici costruiti presso lo stabilimento Test Instruments della Honeywell. ☆

Il G. 58 «regge»



La copertina dell'ultimo numero del mensile « Dimagrire », una rivista con una tiratura di 50 mila copie edita a Roma.

Honeywell fornisce il *computer* che genera la dieta: il fotografo ha utilizzato oltre ad una (presumibile) bella ragazza, un elaboratore Honeywell G. 58.

(notizia segnalata da Lapo Gianni)
Roma

La HISI alla 26ª Rassegna Elettronica di Roma

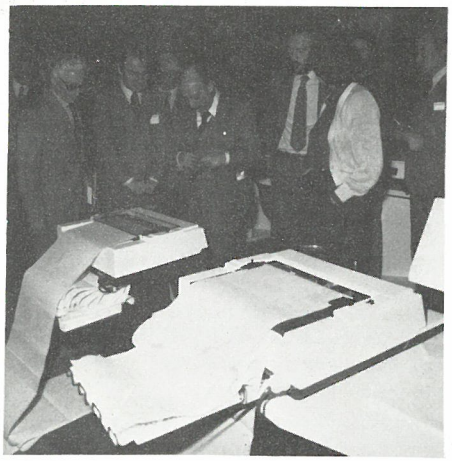
Tradizionalmente orientata agli aspetti generali dell'elettronica e solo in via secondaria a quelli dell'informatica, la Rassegna Internazionale Elettronica Nucleare ed Aerospaziale (RIENA) di Roma da quest'anno s'è allargata a questa problematica.

La HISI è stata presente alla Rassegna, aperta il 9 marzo al Palazzo dei Congressi dell'EUR a Roma, con uno *stand* nel quale erano in funzione un Livello 62/20 e un minielaboratore Honeywell livello 6/36.

Sull'elaboratore 62/20, al quale erano collegati alcuni terminali video e scriventi, tra i quali due *cash & carry*, sono state svolte in particolare dimostrazioni del *package* applicativo PAC II per l'automazione delle procedure contabili e gestionali delle aziende sia industriali che commerciali.

Anche al minielaboratore Honeywell livello 6/36 erano collegati alcuni terminali video e scriventi, attraverso i quali i visitatori della Rassegna hanno potuto ottenere l'esecuzione di una serie di programmi dimostrativi.

Durante il periodo della Rassegna nel nostro *stand* vi sono state visite di importanti personalità quali quella del Ministro delle poste e telecomunicazioni Antonino Gullotti, del Ministro per il commercio estero Rinaldo Ossola e del Ministro per la ricerca scientifica Dario Antoniozzi.

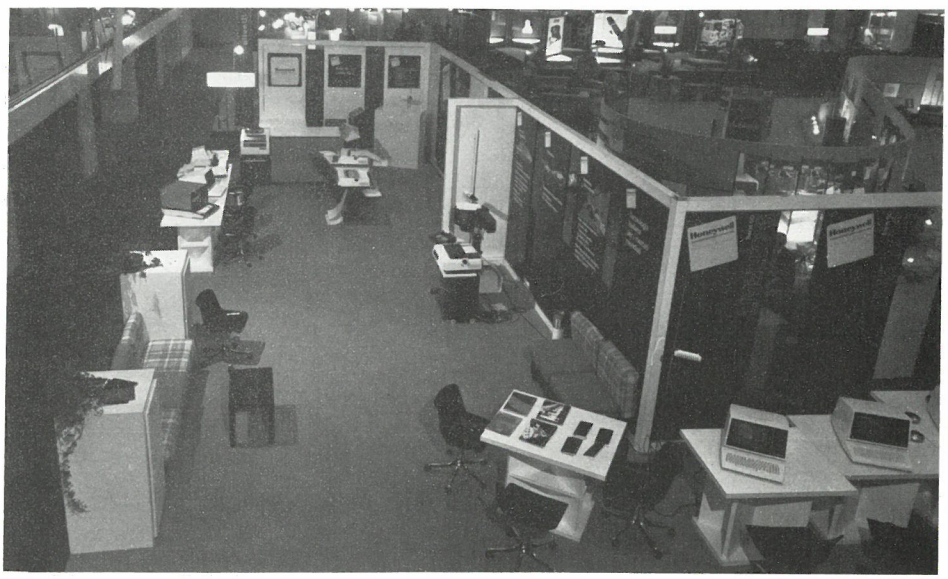


L'on. Gullotti osserva una SPPL.

Inoltre, nel corso della giornata dedicata al Corpo Diplomatico, va segnalata la presenza dell'Ambasciatore della Repubblica Popolare di Cina, del *Commercial Attaché* dell'Ambasciata USA, degli Ambasciatori dell'India e della Cecoslovacchia. Da ultimo, vi è stata la visita dei rappresentanti dei Paesi aderenti all'Ufficio Intergovernativo per l'Informatica.

La manifestazione, giunta alla sua 26ª edizione, è collegata alle più prestigiose organizzazioni espositive del settore del mondo, quali la Intelcolm, la Tony Davies Communications e la Arabian Exhibition Management, e con la rivista americana Horizon House International.

☆



Una panoramica dello *stand*.

Un Honeywell L. 62 aiuta gli ingegneri a fare i ponti

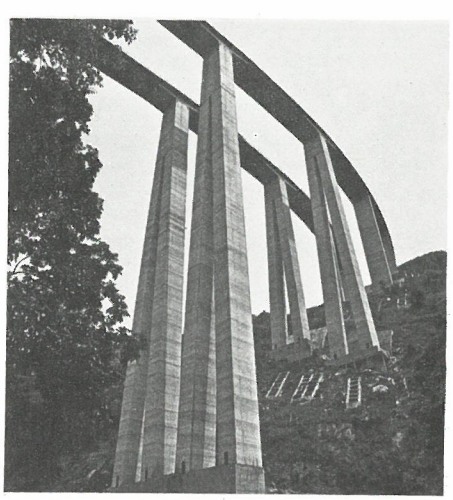
Molti anni di attività hanno posto oggi la Tor di Valle Costruzioni S.p.A. di Roma in grado di risolvere qualsiasi problema costruttivo nel campo dell'ingegneria civile.

TOR DI VALLE COSTRUZIONI S.p.A.

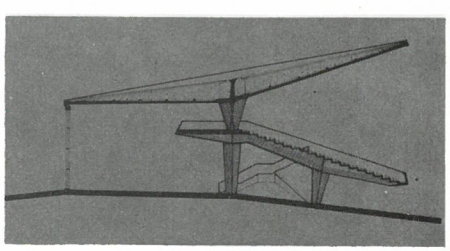
Tra le più recenti realizzazioni dell'Azienda, vanno annoverati alcuni giganteschi viadotti, come il « Salco » o il « Costaviola » o il « Favazzina » dell'autostrada Salerno-Reggio Calabria e quello che ha superato il vallone Condoleo con un'unica campata di 180 metri. Gallerie, stabilimenti industriali, tribune sportive (come quella dell'ippodrodo del trotto di Roma), centri residenziali, ospedali, risultano nel prestigioso *carnet* dell'Azienda romana.

La Tor di Valle, oltre a servirsi costantemente di *équipe* di tecnici e maestranze scelte, non ha mai rinunciato alla collaborazione di studi di progettazione e calcolo tra i più quotati del settore.

Ogni lavoro inoltre – impostato con una rigorosa programmazione – viene sempre seguito, in ogni sua fase, avvalendosi di tecniche gestionali tra le più moderne ed automatizzate che vengono attuate nel centro di calcolo elettronico dell'azienda.



Una suggestiva immagine del viadotto Favazzina.



Progetto per l'Ippodromo del Trotto di Roma.

Ora, la Tor di Valle Costruzioni ha concluso un contratto con la HISI per l'acquisto di un elaboratore Honeywell livello 62.

Il sistema, un modello 62/20 con 160 K di memoria ed un terminale video sarà utilizzato in quattro aree: la contabilità generale TP, attraverso il pacchetto applicativo Honeywell PAC II; la contabilità industriale, la gestione dei preventivi e la progettazione (in linguaggio FORTRAN) realizzate dal cliente stesso.

(notizia segnalata da
Stefano Fossati Montelatici)
Fil. Informatica di Base - Roma

Calcolatori sicuri

Stabilito in sette punti un programma americano sulla sicurezza e riservatezza nell'informatica

Il senatore del Connecticut Abraham A. Ribicoff è stato il principale oratore al « Top Secret '79 », una manifestazione che la Honeywell ha organizzato il 2 aprile a Phoenix in Arizona nell'ambito del « Security and Privacy Symposium ».

Assieme a lui, sono stati invitati l'editore e scrittore Robert Ellis Smith ed il politico Oliver R. Smoot.

Abraham A. Ribicoff, presidente del Comitato degli Affari governativi e membro di numerosi altri, è l'autore del disegno di legge chiamato Federal Computer Systems Protection Act. Con questo disegno di legge si vuole stabilire che un'azione delittuosa compiuta in uno qualsiasi degli Stati americani contro il diritto alla « Privacy » nell'informatica, venga considerata reato federale e, come tale, perseguibile su tutto il territorio nazionale.

Con il « Top Secret '79 », la Honeywell intende interessare numerose personalità di ogni campo a questo problema ed avere un successo simile a quello riportato lo scorso anno, quando vi parteciparono delegati di sei nazioni, ventisei stati americani, 87 aziende e 41 uffici governativi compresi istituti universitari.

Riservatezza, precisa archiviazione, libero accesso ed equa distribuzione nel settore dell'informazione-informatica: questi, in sintesi, stanno diventando i concetti-chiave dell'Amministrazione Carter nel quadro del piano che sta elaborando per una politica nazionale della *privacy* nell'informatica. Lo ha dichiarato in questi giorni Henry Geller, direttore della NTIA (National Telecommunications and Information Administration).

Questi concetti sono stati presentati da Geller, in una serie di conferenze, come parti integranti di quelli che egli ha definito « aspetti da tenere in considerazione nella formulazione della politica sull'informazione e l'informatica ». Sette di questi « aspetti », o componenti di base, devono essere presi in considerazione collettiva nella formulazione di qualsiasi orientamento riguardante la raccolta, l'immagazzinamento, il ricupero o la divulgazione delle informazioni.

La premessa del documento speciale, il quale culminerà con un rapporto definitivo che sarà presentato in questi giorni, è che « esiste qui un intellettualmente coerente "pacchetto" di idee che dovranno essere messe insieme se si vuole introdurre una politica consistente ed intelligente ».

Il rapporto sarà presentato in due parti. La prima parte sottoporrà all'esame, in particolare, quelli che vengono considerati i sette aspetti intellettuali della sicurezza delle informazioni: sette « aree » politiche che dovranno essere prese in considerazione globalmente.

La seconda parte del rapporto enuncerà specifiche conclusioni informatiche quali il trasferimento elettronico dei dati, i servizi dei messaggi elettronici, le banche di dati ed il trasferimento di flusso dei dati e dimostrerà come queste sette istanze, o aree politiche, siano correlate a ciascuna specifica applicazione.

Una ulteriore premessa del progetto è che « nessuno può tenere in considerazione la politica relativa alla raccolta, l'immagazzinamento, il ricupero e la disseminazione dell'informazione senza prendere in considerazione il rapido sviluppo tecnologico che le faciliterà e viceversa ».

Abraham A. Ribicoff

I sette aspetti del piano sull'informazione-informatica in sintesi sono:

- Riservatezza: « Informazioni sulle persone non dovranno essere registrate senza il loro consenso e la loro conoscenza del contenuto e, quando registrate, non potranno essere archiviate, usate o diffuse slealmente ».
- Libero accesso e disseminazione dell'informazione: « L'informazione dovrà avere ampia diffusione, e non sempre necessariamente a titolo gratuito; l'informazione generata da e per enti governativi dovrà essere libera ed eccessibile ».
- Incoraggiamento alla produzione di beni e servizi informativi: « Il governo dovrà giocare un ruolo significativo e affermativo nell'incoraggiare lo sviluppo di prodotti e servizi nel settore dell'informatica ».
- Efficace amministrazione dell'informatica: « L'efficace amministrazione di prodotti e servizi del settore dell'informatica è vitale per abilitare gli utenti dell'informazione ad identificare rapidamente e localizzare la rilevante informazione ad un ragionevole costo economico e sociale ».
- Tensione fra efficienza ed equa distribuzione di beni e servizi dell'informatica: « L'informazione (prodotti e servizi) dovrà essere "distribuita" attraverso un ampio spettro economico e geografico. Ciò richiederà un bilanciamento di due principi spesso in conflitto: efficienza ed equa distribuzione ».
- Struttura del mercato: « Ad eccezione dei casi di fallimento, una struttura di mercato che promuova la competizione dovrà assicurare la più ampia disponibilità dell'informatica ed incoraggiare innovazioni e produttività dei beni e dei servizi offerti dalla stessa ».
- Aziende internazionali: « Con l'aumentato interscambio di informazioni a livello internazionale (del commercio e delle tecnologie), gli Stati Uniti dovranno prendere in considerazione i punti di vista di molte altre nazioni sull'informatica e dovranno riconoscere che queste, frequentemente, non condividono la medesima politica sull'informazione assunta dagli Stati Uniti ».

(F. F. C.)

Il Livello 62 alla . . . conquista del Belgio e del Lussemburgo

Dal mese di giugno dell'anno scorso, quattordici contratti sono stati firmati in Belgio e Lussemburgo per la fornitura, a nuovi clienti, di elaboratori Honeywell livello 62.

Per settore merceologico, li elenchiamo:

banche:
un 62/20 per la Antwerpse Diamantbank N.V. di Anversa;
un 62 per la Hypobank di Lussemburgo;
un 62 per la Reni Müller di Anversa;

industrie metallurgiche: un 62/50 per la Commercial Hydraulics di Lussemburgo;

commercio all'ingrosso: un 62/20 per la Marc Gérard di Liegi;

assicurazioni: un 62/40 per la Fidelitas di Angers;

commercio al dettaglio: un 62/20 per la Intraco Marketing Corporation di Bruxelles;

industrie alimentari: un 62/50 per la Bloemolens Coppens di Turnhout;

imprese di stivaggio: due 62 per la Müller-Thonsen di Anversa;

lavori pubblici: un 62/20 per la Schreder S.A. di Liegi;

industrie mobiliere: un 62/20 per la Hero Meubelen di Courtrai;

imprese energetiche: un 62/20 per la Intercommunale de Gaz et Electricité di Anversa;

industrie tessili: un 62 per la Lainière di Sclessin. ☆

1 Banca, 17 Filiali, 40 Terminali

Quaranta terminali bancari Honeywell permettono alle filiali della Banca Fabbrocini di colloquiare con il 66/20 del Centro di Calcolo

Fondata a Terzigno nel 1921 da Angelo Fabbrocini e dai suoi figli, la Banca Fabbrocini conta oggi diciassette filiali distribuite in tutta la provincia di Napoli ed ha sede e direzione generale in Terzigno (Napoli).

L'Istituto amministra capitali per circa 400 miliardi di lire, e dà lavoro a circa 300 dipendenti.

L'esigenza di meccanizzare i servizi della loro Banca, fu sentita dagli amministratori nel già lontano 1963, quando l'Istituto contava poco più di 34 dipendenti ed amministrava 50 miliardi di lire. Da allora si può senz'altro affermare che la Banca Fabbrocini è sempre stata all'avanguardia nel settore della meccanizzazione, grazie soprattutto alla lungimiranza dei suoi *manager* ed alle indubbie capacità dei suoi tecnici.

Si era nel 1972 quando venne effettuato il collegamento in TP di tutte le filiali ad un GE 118, raddoppiato per aumentarne l'affidabilità e la sicurezza oltre che per favorire una velocizzazione delle fasi *batch*.

In pochi anni l'Istituto poté incrementare notevolmente i volumi di attività, facendo registrare, già nel 1975, un traffico di 5.000 transazioni giornaliere agli sportelli.

Era questo il sintomo di una crescita che avrebbe condotto in breve tempo l'Istituto al traguardo dei 400 miliardi di lire di massa fiduciaria amministrata ed alle 10.000 transazioni giornaliere agli sportelli.

Da qui la decisione del *management* della banca di realizzare un sistema informativo più moderno e più rispondente alle mutate realtà operative, gestionali e di controllo dell'Istituto stesso, ma che soprattutto potesse soddisfare nel modo più tempestivo le sempre crescenti esigenze della clientela.

Dopo un attento e lungo periodo di studio, nel 1975 fu firmato un accordo per la fornitura di un Honeywell livello 66/20 duale con 192 KW per *processor*, 6 unità a disco, 6 unità a nastro, 2 stampanti a 1200 righe al minuto, 2 lettori di schede. Si decise inoltre di adottare, in termini di proposta organizzativa e di procedure Edp, il *package* SICRE.

Rinnovato il cuore del sistema, la direzione della Banca puntò al rinnovamento del parco terminali, con il dichiarato scopo di rendere migliore e più veloce il servizio offerto alla clientela.

Fu così approntato un piano operativo che prevedeva la sostituzione dei 35 terminali Olivelli TC 349BI installati presso le filiali dell'Istituto in un tempo massimo di 6 mesi a partire dall'agosto del 1978.

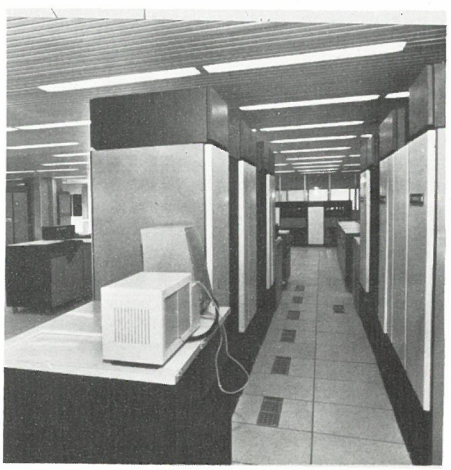
Fu giudicato, inoltre, indispensabile sfruttare un tipo di terminale che, pur essendo più affidabile e veloce in stampa dei terminali precedenti, non prevedesse modifiche ai programmi dell'elaboratore centrale e colloquiasse con lo stesso, almeno inizialmente, con la stessa filosofia del TC 349BI.

La scelta cadde sul terminale bancario della Honeywell basato sulla stampante seriale SPPL e realizzato dalla Direzione Progetti Speciali. Nel maggio del '78 la HISI acquisiva in tal modo un contratto per 40 terminali.

Come previsto dal piano operativo, le prime consegne e le relative installazioni sono state effettuate in agosto e sono proseguite fino a tutto il novembre '78. Da quella data, tutte le filiali dell'Istituto sono in grado di colloquiare con il Centro di elaborazione dei dati tramite i nuovi terminali.

(notizia segnalata da Giovanni De Pasquale) Filiale di Napoli

Sopra e sotto a sinistra, il centro di elaborazione dei dati e, sotto a destra, la sede della Banca Fabbrocini.



Per chi lavoriamo

di Jack Vance

1ª parte

La Teoria della Società Organizzata (nella forma da Kinch, Kolbig, Penton e altri) è talmente complessa e ricca di implicanze e di significati, che è bene, di tanto in tanto, rifarsi al suo principio fondamentale, ingannevolmente semplice secondo la formulazione datane da Kolbig:

Quando delle microunità autonome si combinano per dare vita a una macrounità permanente, si ha una riduzione di alcune libertà di azione.

Questo il principio fondamentale della Organizzazione.

Quanto più le microunità sono numerose e anomale, tanto più complessa sarà la struttura e la funzione della macrounità risultante e di conseguenza tanto più restrittive e pervadenti saranno le caratteristiche dell'Organizzaione. Da Leslie Penton, *Principi d'Organizzazione*.

In linea generale, gli abitanti della Città avevano completamente dimenticato le antiche libertà di cui erano stati privati, come un serpente non ricorda le zampe di cui erano forniti i suoi antenati. Prendendo come punto di riferimento il noto postulato: « Quando in una civiltà si verifica una profonda discrepanza tra principi teorici e applicazione pratica, allora è imminente un rapido mutamento nella civiltà stessa », possiamo affermare che la cultura della Città era perfettamente stabile, per non dire addirittura statica. La popolazione organizzava la propria vita secondo schemi e classificazioni fisse, ed era pienamente soddisfatta del poco che le forniva in cambio l'Organizzazione.

Tuttavia anche nei tessuti più sani esistono dei germi e anche le più trascurabili impurità possono portare a pericolose cristallizzazioni.

Luke Grogatch era un uomo sulla quarantina, magro e angoloso, con una fronte ostinata, una piega sarcastica agli angoli della bocca, e la testa leggermente inclinata da una parte, come se soffrisse perennemente di mal d'orecchi. Era troppo furbo per professarsi apertamente nonconformista, ma troppo pessimista, capzioso, sarcastico, per conservare a lungo i posti a cui veniva assegnato. A ogni nuovo cambiamento, Luke si trovava un gradino più in basso, ed è naturale che, da parte sua, detestasse sempre di più gli incarichi che gli venivano affidati.

Finalmente, con la qualifica di « Subalterno, categoria D », Luke fu inviato al Reparto Manutenzione Fognature, Sezione 8892, e addetto al turno di notte alla perforatrice rotante, nella Squadra Gallerie N. 3.

Al momento di prendere servizio, Luke si presentò al caposquadra, Gregor Miskitman, un tipo massiccio. Miskitman gli consegnò una pala e accompagnò Luke dietro alla testa della perforatrice. Quello, gli spiegò Miskitman, era il suo posto di lavoro. Luke doveva sgomberare il terreno dai detriti di roccia e di ghiaia prodotti dalla macchina.

Quando la galleria sfociava in un altro tunnel, Luke doveva togliere le incrostazioni e liberare il suolo dalle cosiddette « scorie umide ».

Luke, con sferzante sarcasmo, chiese se era tutto qui, o se c'era dell'altro, ma Gregor Miskitman non avvertì l'ironia della domanda:

« Sì, tutto qui » disse Miskitman, tendendo la pala a Luke. « E vi raccomando la pulizia del pavimento ».

Luke propose subito al caposquadra una modifica alle ganasce della macchina, per eliminare la caduta dei detriti di roccia. D'altra parte, osservava Luke, perchè preoccuparsi tanto? Lasciando i frammenti dov'erano, la successiva rifinitura in cemento della galleria avrebbe completamente nascosto quei trascurabili mucchietti di ghiaia.

Miskitman, con un cenno della mano, respinse la proposta: i detriti andavano assolutamente rimossi. Quando Luke gli chiese perchè, Miskitman si limitò a rispondere: « Il lavoro va fatto così ».

Durante quel turno, Luke scoprì che se lavorava in posizione semi rannicchiata buona parte dei detriti impalpabili e roventi espulsi dalla macchina gli passavano sopra alla testa. Più tardi, cambiando un dente alla perforatrice durante il primo intervallo, Luke si produsse una scottatura al pollice sinistro. Alla fine del turno, solo una considerazione lo trattenne dal dichiararsi inadatto a quel lavoro: e cioè il fatto che da « Subalterno di categoria D » l'avrebbero passato a « Applicato semplice », con relativa riduzione del buono spese. In questo modo, in coda alla Categoria, non avrebbe più avuto la possibilità di mantenersi, dato che il buono spese attuale era appena sufficiente per permettergli il Servizio Razioni Alimentari di Tipo RP, un posto letto nel dormitorio al Sublivello 22 e sei Tagliandi Speciali al mese.

Inoltre godeva del Trattamento Erotico di categoria 4 e aveva diritto a dodici ore mensili presso il circolo ricreativo, con godimento opzionale della palestra, di un ping pong, di due *bowlings* in miniatura e, a scelta, di sei canali televisivi sintonizzati sul programma H.

Quante volte Luke sognava una vita migliore, con Razioni Alimentari AAA, appartamento riservato, Tagliandi Acquisti Speciali, Trattamento Erotico di categoria 7, o anche 6 o 5! Nonostante il disprezzo che professava per i Primi Gradi, non aveva niente in contrario a spartirne i previlegi. E sempre si accompagnava a quei sogni l'amaro convincimento che in fondo sarebbe stato benissimo in grado di arrivarci. Li aveva visti tante volte in azione, quei signori, ne conosceva tutti i trucchi, tutte le tecniche; e allora, perchè non sfruttare quello che sapeva?

Luke sospirò. Di tanto in tanto un'ombra di dubbio s'insinuava nella sua mente. Forse gli mancava il coraggio di entrare in lizza, di lottare, di prendere di petto il mondo! E al dubbio si mescolava una punta di disprezzo verso di sè. Un nonconformista, ecco che cos'era! E non aveva neanche il coraggio di ammetterlo!

A questo punto la testardaggine di Luke riprendeva il sopravvento. Perchè ammettere di essere un nonconformista, dato che la cosa implicava l'internamento in una Casa per Disorganizzati? Sarebbe stato da stupidi, e Luke stupido non era. Immaginava comunque di essere tra i sospetti, perchè di tanto in tanto intercettava delle occhiate significative che si scambiavano i suoi compagni di lavoro. Ma lasciava che facessero, perchè, in fondo, non avevano prove.

Dunque, lui era Luke Grogatch, Subalterno di categoria D, e un grado appena lo separava dalla massa anonima, composta da idioti, criminali, bambini e nonconformisti dichiarati. Luke Grogatch, che aveva tanto sognato di accedere un giorno, superbo e libero, ai Primi Gradi!

E invece, eccolo lì, Luke Grogatch, Subalterno di categoria D. Uno che prendeva ordini da uno scalzacane qualunque e che lavorava insieme agli operai semispecializzati, di grado quasi pari al suo: Luke Grogatch, Subalterno.

Ogni giorno Gregor Miskitman, ricevendo le direttive del sovrintendente ai lavori, dava lettura della circolare ai suoi operai durante il primo intervallo. Le direttive ordinariamente concernevano le norme di lavoro, lo spirito di gruppo, la volontà di collaborazione, e spesso contenevano utili moniti contro la pericolosa rilassatezza che rischiava di smorzare l'entusiasmo dei lavoratori, riducendo il rendimento dei medesimi. Di solito Luke prestava pochissima attenzione alla lettura, ma un giorno Miskitman, spiegando i ben noti fogli gialli, lesse con la solita voce cantilenante:

Circolare	:	6511, serie BV96
A	:	Tutti gli uffici Costruzione e Manutenzione e ai sovrintendenti relativi
E ai	:	Caposquadra
Oggetto	:	Conservazione attrezzi
Entrata in vigore	:	Immediata
Periodo d'applicazione	:	Permanente All'inizio di ogni turno, gli attrezzi manuali saranno presi in consegna dal personale presso il Magazzino Manutenzione Fognature, Sezione 8892. Allo scadere del turno, tutti gli attrezzi, debitamente ripuliti, saranno riconsegnati al Magazzino Manutenzione Fognature, Sezione 8892

Il Direttore Generale

Miskitman finì la lettura, ripiegò accuratamente il foglio con le sue dita spesse e diede un'occhiata all'orologio.

« Queste sono le disposizioni. Riprendiamo il lavoro, perché abbiamo già venticinque secondi di ritardo. »

« Un momento » disse Luke. « Vorrei che mi chiariste meglio certi punti della circolare. »

Miskitman rivolse lo sguardo placido a Luke: « Non l'avete capita? ».

« Non del tutto. Chi deve applicare quelle norme? »

« L'ordinanza riguarda l'intera squadra. »

« E cosa si intende per 'attrezzi manuali'? »

« Attrezzi che si tengono in mano. »

« Dunque anche una pala? »

« Una pala? » disse Miskitman. « Sì, certo. Una pala è indubbiamente un attrezzo manuale. »

Luke chiese, sbalordito: « Ma pretendono che io pulisca la pala, la porti al magazzino a sei chilometri da qui e domattina vada a riprendermela? ».

Miskitman spiegò di nuovo il foglio giallo, lo rilesse per conto suo.

« Questi sono gli ordini » disse. Ripiegò il foglio e se lo rimise in tasca.

« Ma ci dev'essere un errore! »

« Un errore? » Miskitman era interdetto. « E perché dovrebbe esserci un errore? »

« Ma non può essere vero » disse Luke. « Non solo è ridicolo, ma è assurdo! »

« Non saprei » disse Miskitman, senza scomporsi. « Torniamo al lavoro. Siamo in ritardo di circa un minuto e mezzo. »

« Ma allora, il tempo da impiegare nella pulitura e nel trasporto della pala dovrebbe essere dedotto dalle ore di lavoro » disse Luke.

Miskitman spiegò una terza volta la circolare. « Qui non lo dice. Le ore di lavoro non sono mutate. »

Luke sputò sul pavimento di roccia. « Io

mi porto una mia pala e che quei signori si tengano pure i loro preziosi attrezzi manuali. »

Miskitman si fregò il mento e rilesse una quarta volta la circolare. Poi scosse il capo: « Secondo l'ordinanza tutti gli attrezzi manuali, dopo essere stati ripuliti, devono essere riconsegnati al magazzino. Nella circolare non è specificato di chi debbano essere gli attrezzi ».

Luke quasi non riusciva a parlare per il furore: « Volete sapere cosa dovreste farci, con quella circolare? ».

Miskitman non lo degnò della minima attenzione: « Torniamo al lavoro, che siamo già in ritardo ».

« Se fossi io il sovrintendente generale... » cominciò Luke, ma Miskitman lo interruppe:

« Con le chiacchiere non si conclude niente. Presto al lavoro. »

Il turno di notte finiva alle quattro del mattino. Miskitman annotò accuratamente i dati nel suo taccuino, il cementista posò la pistola, i rifinitori si sfilarono i guanti, l'apparato elettronico, gli isolanti. Luke Grogatch si rialzò, si stirò, si massaggiò la schiena indolenzita e lanciò un'occhiata invelenita alla pala. Sentiva su di sè l'occhio placido e scrutatore di Miskitman. Se buttava in un angolo la pala, andandosene per i fatti suoi, si rendeva colpevole di condotta disorganizzata, con conseguente declassamento. Luke fissò la pala, furioso e umiliato. O conformarsi, o essere declassato. O ingoiare o finire applicato semplice.

Luke diede un gran sospiro. La pala era abbastanza pulita, e bastava una passata con lo straccio per togliere il velo di polvere che le era rimasto sopra. Ma poi c'era da andare fino al magazzino, sui tram zeppi, fare la coda allo sportello per il controllo e finalmente rifare un altro bel tratto di strada fino al dormitorio. E domani mattina, doveva ricominciare tutto da capo. Ma che bisogno c'era di tutto questo? Luke lo sapeva benissimo. Un oscuro funzionario, perduto in qualche remoto ufficio ministeriale, ansioso di mostrare il proprio zelo, aveva pensato bene di preoccuparsi della manutenzione dei beni appartenenti alla comunità. Di qui quella circolare assurda, che passando per le mani di Gregor Miskitman, era arrivata fino a Luke Grogatch, vittima designata della stessa.

La voce di Miskitman interruppe i sogni di Luke: « Pulite la pala. Il turno è finito ».

Luke tentò la resistenza passiva. « La pala è pulita » brontolò. « E' una cosa assurda! Se solo riuscissi... »

Gregor Miskitman, con una voce calma e placida come un grande fiume lento, disse: « Se trovate qualcosa da ridire sulla circolare, imbucate una petizione nella cassetta dei suggerimenti. Tutti ne hanno il diritto. Ma finché la circolare è in vigore, dobbiamo conformarci. Noi apparteniamo a una Organizzazione e siamo uomini Organizzati ».

« Datemi quella circolare » protestò Luke. « La farò cambiare, a costo di farla ingoiare a chi so io. Io... »

« Ve la darò, appena l'avrò protocollata, tanto a me non serve. »

« Aspetterò » brontolò Luke a denti stretti.

Metodicamente e deliberatamente, Gregor Miskitman andò al tavolino dietro la perforatrice e registrò la circolare sul minifilm. Finalmente, con un largo gesto delle braccia, tese il foglio a Luke. « Che cosa intendete fare? »

« Scoprirò da chi proviene questa disposizione pazzesca. Voglio dirgli sul muso cosa ne penso, di lui e della sua circolare. »

Miskitman scrollò il capo disapprovando. « Non è così che si agisce. »

« E voi che cosa fareste? » chiese Luke, con un sorriso sarcastico.

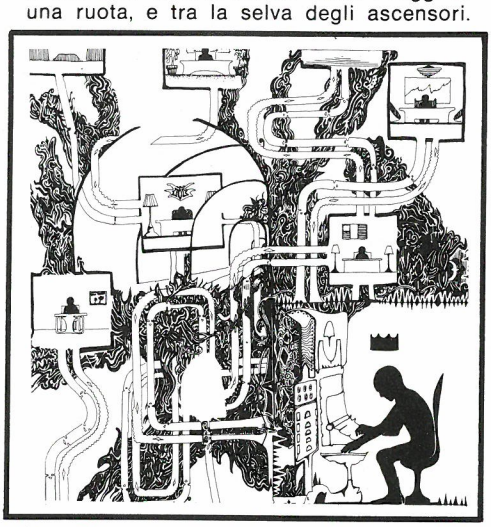
Miskitman riflettè, stringendo le labbra, aggrottando le sue folte sopracciglia. Finalmente, con estrema semplicità, dichiarò: « Io non lo farei ».

Luke alzò le braccia in segno di disperazione e s'incamminò lungo la galleria. Alle sue spalle risuonò la voce di Miskitman: « Prendete la pala! ».

A passo lento, a testa china, con sguardo spento, ritornò sui suoi passi. Afferrò la pala e riprese la strada sotto la galleria. Si sentiva nelle spalle lo sguardo placido, azzurro, di Gregor Miskitman, e sentiva di avere i nervi a nudo.

Niente, non c'era niente da fare! L'Organizzazione: efficiente e inesorabile, la Organizzazione inerte e massiccia, tollerante con chi era sottomesso, impassibilmente crudele con chi si ribellava...

Arrampicandosi per la scaletta, sbucò sulla piattaforma della 1123ª Avenue e subito fu ingoiato dalla folla che si aggirava in mezzo ai convogli e alle linee che si irradiavano circolarmente, come i raggi di una ruota, e tra la selva degli ascensori.



Stringendosi la pala al petto Luke, a furia di gomitate, raggiunse la linea diretta a sud. e cioè dalla parte opposta del suo dormitorio e attraversò una zona desolata, che sapeva di polvere e di stantio, raggiungendo finalmente il convoglio che lo portò al Magazzino Manutenzione Fognature, Sezione 8892.

Il magazzino, illuminato a giorno, ferveva di attività, e parecchie centinaia di persone andavano e venivano all'interno dell'edificio.

Luke si accodò alla fila che si era formata davanti al deposito attrezzi. Aveva davanti a sè almeno una sessantina di persone, un lungo millepiedi bigio, fatto di braccia, spalle, teste, gambe e attrezzi sporgenti di fianco.

Di fronte a tanta pazienza e sopportazione, la collera di Luke si riaccese. « Guardali » pensava « sembrano tante pecore, pronti a scattare appena sentono frusciare una circolare ministeriale. Non si sono neanche chiesti perché devono soportare questo strazio! Niente! Idioti, che se ne stanno lì, a ridere e a chiacchierare, e accettano l'ordinanza come una delle normali necessità della vita, come l'avvicendarsi delle stagioni... » Ma lui, Luke Grogatch, era migliore o peggiore degli altri? La questione lo torturava al punto che si sentiva quasi la nausea.

Luke pensò: se avesse tentato di risalire la china e di riclassificarsi... Ma no. Era troppo vecchio. C'erano troppi giovani che premevano alle sue spalle. E anche se fosse riuscito a gettarsi nella mischia...

La coda avanzava lentamente. Subito dietro a Luke c'era un uomo paffuto, curvo sotto il peso di una grossa benna Velstro, ma dall'aria contenta e soddisfatta. Portava un pastrano attillato rosa e marron, con stivali arancione e il berretto azzurro a tre pompon degli operai della Velstro, e guardò con evidente disapprovazione la giubba e i pantaloni stinti e sporchi di Luke.

« Quella roba deve essere pesante » disse Luke indicando la benna che l'altro reggeva con tutte e due le braccia.

« Sì » fu la contegnosa risposta. « E' pesante. »

« Un'ora e mezzo » riattaccò Luke. « Tutto questo tempo per riconsegnare un attrezzo. E solo perché una scalzacani qualunque ha avuto quest'idea geniale. E noi poveracci, che siamo in fondo alla lista, la paghiamo. »

« Io non sono in fondo alla lista. Sono un operaio qualificato. »

« Che c'entra » disse Luke. « L'ora e mezzo vale anche per te. E tutto per una cretinata venuta in mente a qualche maledetto idiota. »

« Non è una cretinata » disse l'operaio paffuto. « Se lo fanno, ci sarà una buona ragione. »

Luke brandì la pala per il manico: « Una buona ragione per portare questo aggeggio avanti e indietro per tre ore al giorno? ».

Il paffuto strinse le labbra: « Chi ha emanato l'ordinanza saprà quello che fa, altrimenti non sarebbe arrivato a quel coefficiente. »

« E chi è questo genio? » gridò Luke. « Me lo sapresti dire, chi è? Io pagherei non so che cosa per potergli pestare la faccia. »

Adesso il paffuto guardava Luke come se fosse un insetto piombato per caso nella sua razione alimentare.

« Sembri un nonconformista, scusami se te lo dico. »

Intanto erano arrivati allo sportello e Luke consegnò la pala all'impiegato, avendo in cambio uno scontrino.

« E tu scusami » disse voltandosi al paffuto « se ti dico che parli come un deficiente. » Gli infilò lo scontrino nella tasca del pastrano rosa e marron. « Tienilo » disse « e quella pala vieni a riprenderla tu insieme alla tua benna, visto che sei tanto volenteroso! Ciao. »

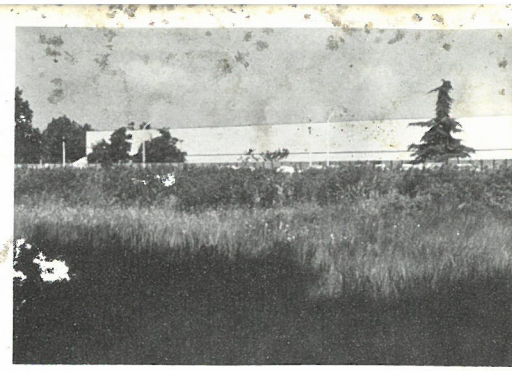
non era un nonconformista. Non era niente di particolare. Era solo uno che aveva bisogno di un letto, della tessera alimentare, del buono spese. Solo che certe cose lo mandavano in bestia, mentre gli altri si rassegnavano.

Piegò le labbra in una smorfia amara, salendo sul convoglio per Grimesby. Ma durante il viaggio si mise a considerare la cosa sotto un altro punto di vista. Forse poteva... Ma no, era assurdo!... Però, perché no? Rilesse meglio la circolare. La disposizione era stata emanata da Lavester Limon, capodivisione della sua sezione. Dunque, Lavester Limon avrebbe potuto abrogare l'ordinanza, e se lui fosse riuscito a persuaderlo tutti i suoi guai, se non finiti, sarebbero almeno diminuiti. La sera sarebbe tornato al lavoro senza la famigerata pala, rispondendo con un sorriso sarcastico al sorrisetto di Miskitman, e poi avrebbe rintracciato l'operaio paffuto, avrebbe riavuto lo scontrino...

Quando arrivò al dormitorio erano ormai le sette del mattino. Andò difilato in sala comunicazioni e chiamò la sezione 8892. Il signor Lavester Limon, gli fu risposto, sarebbe arrivato in ufficio alle otto e trenta.

(continua sul prossimo numero)

Jack Vance - « Per chi lavoriamo » - da: *Il dio del 36° piano;* © 1968 by Arnoldo Mondadori Editore, Milano; titolo originale: *Dodkin's job*; © 1958 by Jack Vance; editore originale: Scott Meredith Inc., New York; traduzione di Bianca Russo. **R.**



L'officina prototipi

Una breve panoramica di un settore dei laboratori di ricerca e progettazione della Honeywell di particolare interesse in quanto punto di partenza di tutta la produzione HISI

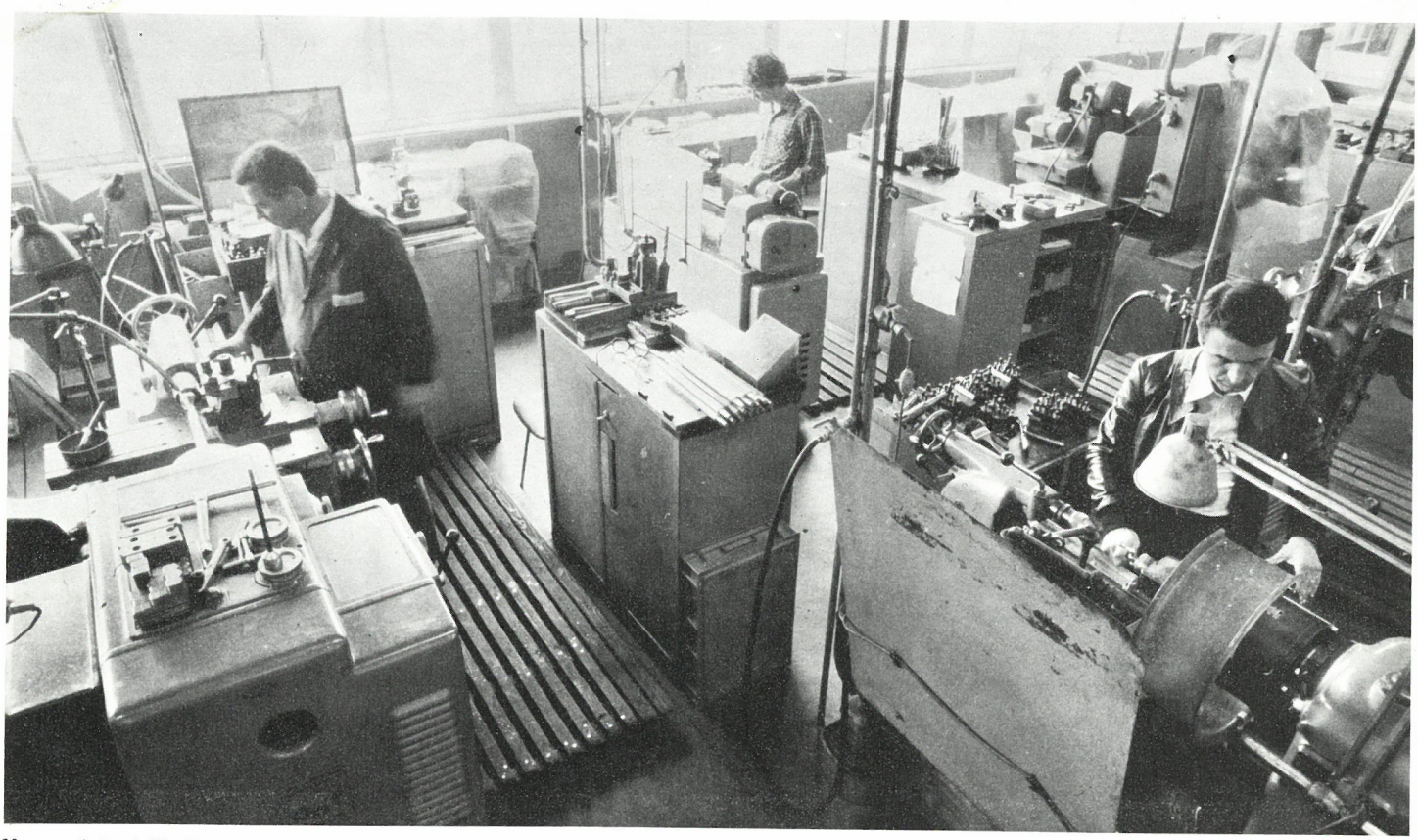


Foto HISI

Una veduta dell'officina prototipi. Da questa fotografia è stato tratto il disegno che compare nella copertina della rivista. In alto una suggestiva immagine dei laboratori di Pregnana.

Cinquecento metri quadrati di area interamente occupata da macchinari di precisione ed utilizzati da ventisei tecnici ed esperti, rappresentano il punto di origine di tutta la produzione HISI. E' infatti lì che prendono consistenza i nuovi progetti.

Questa, che è una delle attività più importanti del laboratorio progetti e studi, costituisce l'**officina prototipi**. Essa fa parte dell'ingegneria di progettazione *hardware*, sotto la direzione di Gianfranco Soverini e la guida di Piero Cipollini, che da 5 anni ne cura le sorti.

L'officina prototipi si articola in 3 settori:

- prototipi meccanici,
- prototipi elettronica,
- gruppo collaudo piloti.

Lo scopo

Compito dell'officina prototipi è quello di dare pratica realizzazione ai nuovi progetti.

I progettisti ed i tecnici di produzione trovano nell'officina prototipi il punto di congiunzione che, con la sua caratteristica elasticità, facilita la fase più critica della nascita di un nuovo prodotto.

Lo scambio di informazioni tra progettisti e tecnici di officina, porta alla realizzazione dei prototipi di studio. Questi, nella iniziale fase di sperimentazione, subiscono tutte quelle modifiche che li portano ad essere un prodotto consono ai requisiti prefissati.

E' questa la fase in cui officina prototipi meccanici ed officina prototipi elettronica, sotto la guida dei progettisti, realizzano la nuova macchina.

Viene quindi la volta del gruppo collaudo piloti, dove per « piloti » si intendono i prototipi commerciali. Questo gruppo è stato costituito da poco più di quattro anni e provvede alla realizzazione di un certo numero (ridotto ma consistente) di sottosistemi che precedono la produzione vera e propria e che il *marketing* utilizza immediatamente presso il cliente.

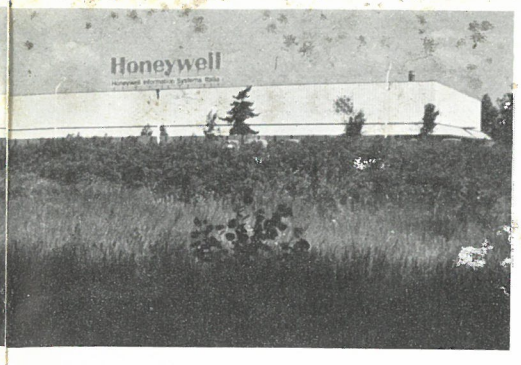
Questi « piloti » hanno il pregio di anticipare la produzione, rendendo così possibile il soddisfare con immediatezza le prime esigenze della clientela cui viene proposta la nuova linea di prodotto.

L'attrezzatura

L'**officina prototipi meccanici**, oltre svariate altre macchine utensili per lavorazioni diverse, è dotata di:

- 5 fresatrici,
- 3 torni,
- 2 rettificatrici,
- 2 piegatrici di lamiera,
- 1 cesoia,
- 1 posto di saldatura elettrica ed ossiacetilenica.

Ovviamente, l'officina è affiancata da un reparto di controllo che è prov-



visto di diversi strumenti di misura e di un proiettore di profili per il controllo dei particolari.

L'**officina prototipi elettronica** è dotata di macchine avvolgitrici e posti di montaggio e cablaggio attrezzati opportunamente.

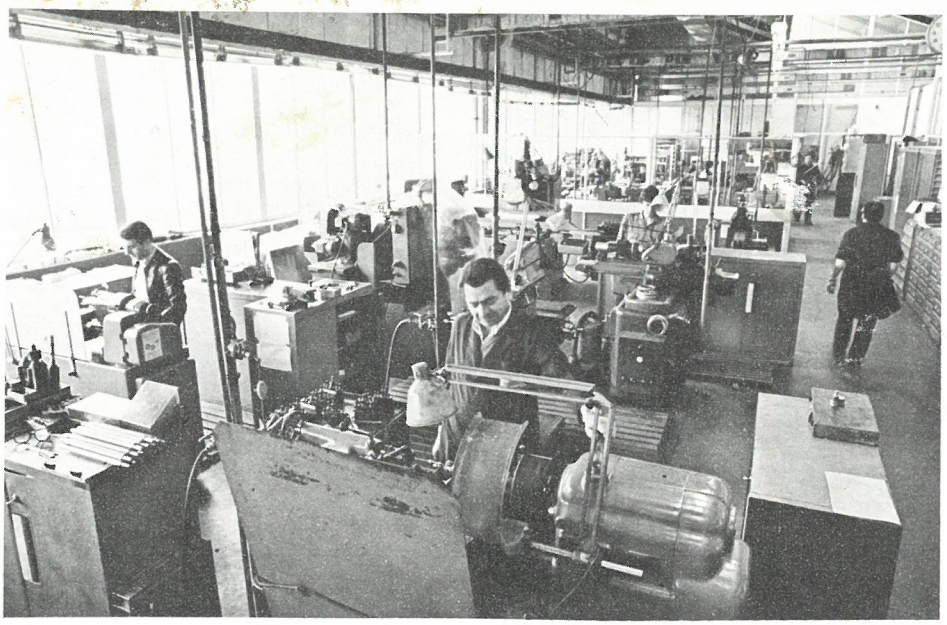
Di recente acquisizione è una modernissima saldatrice per circuiti stampati tipo « electrovert » ad onda a lamda, seguita da un complesso per il lavaggio al freon delle piastrine saldate.

Della saldatrice ad onda in particolare va ricordato come essa abbia eliminato l'uso dell'olio mescolato allo stagno.

Il **gruppo collaudo piloti** che cura la realizzazione di un certo numero di unità, si avvale (per la produzione ridotta di « piloti »), dell'officina meccanica ed elettronica e provvede al collaudo finale.

Questo gruppo è dotato di un elaboratore Honeywell livello 62 per il collaudo *on-line* degli esemplari prodotti.

Questi tre settori dell'officina prototipi sono affiancati dal magazzino materie prime dotato di una notevole gamma di materiali da lavorazione e da un magazzino di componenti speciali non ancora giacenti presso il magazzino centrale.



Sopra: una veduta dell'officina e, sotto, nella pianta, la sua dislocazione all'interno dell'edificio principale dei laboratori di Pregnana.

A sinistra, l'ing. Soverini e sotto, un tecnico del gruppo di collaudo prototipi e piloti della SPPL.

I precedenti

In 20 anni di attività, l'officina prototipi ha curato la realizzazione di un notevole numero di campioni che, anche se non tutti passati poi alla produzione, rappresentano un indiscutibile bagaglio di esperienza.

Ricordiamo, fra le varie realizzazioni, alcune che rappresentano interessanti soluzioni tecniche, frutto dello studio e della sperimentazione di questo settore dei laboratori Honeywell di Pregnana:

- testine magnetiche per unità nastro,
- gruppi di stampa per stampanti parallele e seriali,
- attuazione a fluido delle unità a disco magnetico che comporta un blocco di comando a logica fluidica, di struttura particolare,
- « *spindle* » conico per il centraggio perfetto dei dischi magnetici,
- testine per la stampa a mosaico e particolari procedimenti di saldatura delle punte degli aghi di stampa.

(Franco Soresini)
Pregnana

Riunione a Firenze della D.V.S.A.

La Direzione Vendite Servizi Ausiliari della Honeywell, costituita da poco più di un anno, fornisce ai clienti tutto quanto è necessario all'installazione di un elaboratore, dai prodotti ausiliari, ai sistemi di sicurezza, alle infrastrutture. Per la prima volta la Direzione ha organizzato un proprio meeting.

La Direzione Vendite Servizi Ausiliari ha tenuto nei giorni 22-23 febbraio a Firenze la sua prima riunione annuale, presenti Carlo Peretti Amministratore Delegato e Direttore Generale, Michele Cimino Direttore Generale Marketing Italia, Rodolfo Baggiani Direttore Centrale del Personale e delle Relazioni Industriali, Massimo Giusti e Tullio Caputo responsabili dei rapporti col Personale per le attività di *Marketing* e Francesco Fulvio Castellano responsabile della Promozione e delle P.R.

Durante il suo intervento, Luigi Rossi, che della DVSA è il responsabile, ha esposto a tutti i quadri della DVSA i risultati ottenuti nel 1978 nonché i programmi per il 1979.

Nella sua esposizione, Luigi Rossi ha particolarmente insistito, oltre che sui risultati ottenuti da un punto di vista di fatturato, *gross margin*, costi, anche e soprattutto sulle basi organizzative poste durante il 1978. In effetti la DVSA oltre ad aver centrato i propri obiettivi ha raggiunto una propria organizzazione autonoma.

Essa infatti ha al proprio interno oltre che una organizzazione commerciale anche le funzioni di supporto, commerciale e tecnico, e la gestione dei magazzini.

Nel corso della riunione i vari responsabili hanno effettuato una serie di presentazioni dei vari problemi affrontati ed hanno approfondito quelle che potranno essere le prospettive future.

Sono stati presentati i bozzetti della campagna pubblicitaria per il 1979 relativi ai Servizi Ausiliari. E' la prima volta che la HISI effettua un investimento promozionale in questo settore, a conferma della validità della scelta aziendale fatta all'inizio del 1978 e delle possibilità di mercato.

Neila stessa sede della riunione è stata esposta la nuova linea di mobili *« modula office »* studiata dalla DVSA per offrire ai clienti anche questo tipo di prodotto.

Si tratta di una gamma di arredamento che va dalle scrivanie, ai tavoli, alle sedie, alle poltrone, ecc., sino a mobili studiati espressamente per essere inseriti in un Centro Elaborazione Dati. Queste attrezzature, quali i supporti per terminali, scaffalature, armadi, carrelli, seguono la stessa linea estetica dei primi e possono essere utilizzati sia in un Ufficio come in un CED.

Accanto ai mobili erano esposti le novità nel campo delle Infrastrutture per piccoli sistemi preparate dalla DVSA.

Impianto di condizionamento, quadri elettrici, doppia pavimentazione, contro-soffitto fonoattenuante, plafoniera, sono i componenti di un *« kit »* che crea l'ambiente e le condizioni per accogliere un qualsiasi tipo di piccolo sistema elettronico.

L'originalità nella progettazione di questo *« kit »* sta nella sua semplicità tecnica e nella sua facile applicabilità. Queste consentono una commercializzazione, ottenuta attraverso la normale rete di vendita dei Prodotti Ausiliari, confermata dagli ottimi risultati già ottenuti nei primi mesi del 1979.

☆

Una foto promozionale di uno dei mobili della nuova linea presentato all'hotel Baglioni di Firenze dalla DVSA. Sopra a destra un disegno pubblicitario.

Meeting della DVE a Milano

La Direzione Vendite Estero della HISI estende a Jugoslavia, Iran, Israele e Turchia, il mercato dei prodotti Honeywell

Salvatore Nicoli

Il personale della Direzione Vendite Estero si è riunito in questo inizio d'anno a Milano per analizzare i risultati del 1978, per valutare la situazione dei mercati diretti della HISITALIA, e per presentare gli obiettivi del 1979. Alla riunione ha partecipato anche il Direttore Generale Attività Diversificate Giancarlo Vaccari che ha aperto i lavori con un saluto ai convenuti.

Il Direttore Vendite Estero, Salvatore Nicoli ha commentato i risultati della Direzione Vendite Estero ottenuti nel 1978 e quelli globali della HISI, facendo riferimento a quelli ottenuti dalla Honeywell Information Systems.

L'analisi dei risultati della D.V.E. ha aperto le presentazioni dettagliate per ogni area di attività esposte dai responsabili che hanno preposto una discussione aperta a tutti i partecipanti.

Giannantonio Mezzetti, responsabile dell'area jugoslava, ha ampiamente illustrato la situazione in quel mercato, un mercato che si rappresenta ora come il più importante per la DVE. I risultati raggiunti hanno superato non solo il piano prestabilito, ma anche i *goal* 1978, permettendo in tal modo di coprire parzialmente quanto non è stato possibile ottenere su altri mercati a causa di particolari situazioni locali.

Il mercato jugoslavo è in espansione ed in particolare il settore Edp riveste una grande importanza: ciò ha spinto la Honeywell Information Systems ad entrare in *joint-venture* con *partners* locali per la produzione in Jugoslavia del minielaboratore Honeywell livello 6 e dei terminali, come è già stato riferito in altro numero di PanoramaHISI.

Grazie al consolidamento della posizione della Honeywell nel 1978 (è importante ricordare il contratto firmato a fine dicembre 1978 per un Livello 66/DPS con dieci Honeywell livello 6 periferici del valore di 4,5 milioni di dollari) e alla futura attività della *joint-venture*, le prospettive nel mercato jugoslavo sono molto lusinghiere e l'attività della Direzione Vendite Estero potrà contare su di un notevole sviluppo. Infatti, pur operando su tale mercato attraverso un agente, la Progres Informatika, la HISI può fare affidamento su di uno *staff* di specialisti residenti nella repubblica slava che possono assicurare un supporto qualificato.

Mario Maestroni, assistente del Direttore Generale della *joint-venture* e responsabile della HISI per il coordinamento delle attività Honeywell, ha illustrato le attività in corso e le prospettive: durante il 1979 ed il 1980, prima dell'inizio della produzione locale, è prevista la consegna di circa 200 minielaboratori Honeywell livello 6 con 1000 terminali di vario tipo.

La posizione della Honeywell in Iran è stata presentata da Gianfranco Podestà, responsabile per il Medio-Oriente. Gli avvenimenti politici conosciuti da tutti che si sono venuti a creare in quel Paese, hanno bloccato ogni attività della Honeywell. Non resta che attendere un ritorno alla normalità per poter definire nuove strategie, tenendo conto che la nostra presenza in quel mercato è significativa in termini di sistemi installati (circa 600 milioni di dollari), la più alta fra i mercati diretti dalla HISItalia.

Nuove strategie sono state invece discusse per affrontare la situazione economica in Turchia, dove non si permette la vendita di sistemi; una soluzione allo studio, e da varare nel 1979, è quella della locazione diretta degli elaboratori Honeywell livello 62. Ciò permetterà una presenza sul mercato in attesa di futuri sviluppi.

Promettenti sono le possibilità in Israele, dove dal settembre 1979 la HISI può contare su di un nuovo distributore, la SAS Computers.

Le attività di supporto tecnico e *marketing* della DVE sono state dettagliatamente illustrate da Adriano Lincio e da Eugenio Pieri.

La discussione ha messo in evidenza la necessità per la Direzione Vendite Estero di ricevere maggior supporto dalle altre divisioni dell'Azienda ed in particolare dai Servizi Centrali della Direzione Generale Marketing Italia, per risolvere i problemi sui mercati diretti e per consentire alla HISI di condurre, in maniera professionale, un'attività sui mercati diretti.

Un riepilogo sui punti discussi ed una sintesi delle azioni da intraprendere nel 1979 per il raggiungimento degli obiettivi prefissati, hanno concluso il *meeting*.

☆

System House & minicomputer

Sul finire dell'anno scorso l'Anasin (Associazione Nazionale fra Aziende Produttrici di Servizi in Informatica), ovvero l'associazione alla quale aderiscono le maggiori *software house* e Società di Servizi italiane organizzò una riunione per fare punto sulla situazione dei rapporti tra associati e produttori di Edp. Da qui sono emersi i reali *requirement* di questo interessante segmento di mercato che in tutto il mondo si sta sviluppando con ritmi notevoli soprattutto in rapporto alla diffusione dei minielaboratori.

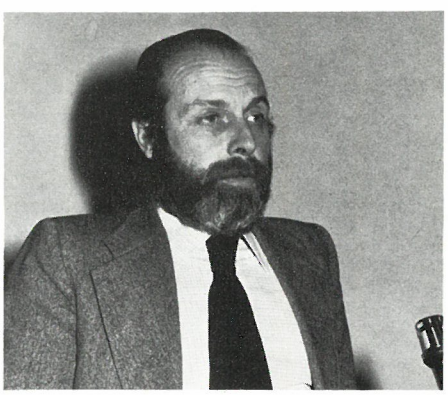
In occasone di un'inchiesta svolta dal quotidiano finanziario milanese « Il Sole - 24 Ore » con una serie di interviste ai responsabili delle maggiori case nazionali che operano nel settore dei mini, ed in particolare nell'area delle vendite OEM, il dr. Paolino Merlo, responsabile della Direzione Vendite Nuovi Mercati, ha espresso il punto di vista di una casa che come la Honeywell progetta, costruisce e vende minielaboratori. Riportiamo qui di seguito il testo dell'intervista.

« Fino ad oggi abbiamo finalizzato circa trenta accordi con system house: *molti di questi hanno superato la fase del decollo e stanno evidenziando la loro vitalità* », ha dichiarato il dr. Merlo all'intervistatore, il quale gli ha poi domandato, quale sia, a suo giudizio, la situazione attuale dei rapporti fra costruttori e *system* e *software house*. *« L'accordo, crescente, fra i produttori di sistemi elettronici e le* system house – ha risposto –, *consente di soddisfare in misura, sempre maggiore la domanda emergente e questo mantenendo un alto livello di* "customer satisfaction" ».

« Per quanto concerne i minielaboratori, oggi sulla cresta dell'onda, quali condizioni devono verificarsi perché sia possibile l'incontro fra produttori di mini e *system house? ».*

« E' necessario che la system house *si ponga obiettivi, ambizioni di sviluppo nel futuro, con la consapevolezza che il tipo di attività intrapreso è destinato a diventare prioritario. E' necessario inoltre che essa affronti i suoi problemi di sviluppo in termini manageriali, e con ampia visione dei problemi e delle variabili in gioco (investimenti, struttura, mercato, ecc.).*

E' inoltre fondamentale – è ancora il parere di Paolino Merlo – *che la* system house *abbia un adeguato bagaglio di competenze di tipo sistemistico e applicativo. Per quanto ci concerne, la HISI, soprattutto a livello di* marketing, *sviluppa una politica che lascia spazi di azione e opportunità di cooperazione alle* system house *consentendo ad esse di lavorare con specializzazione per segmento o per area, nell'ottica di una massimizzazione del valore aggiunto dato al prodotto/servizio venduto ».*



Paolino Merlo

« Per quanto concerne infine il discorso dell'assistenza tecnica – secondo il dr. Merlo – *si tratta di un servizio capillare e diversificato; in questo quadro abbiamo identificato forme alternative capaci di raccordarsi e supportare quelle che sono la struttura, le competenze e gli obiettivi delle* system house ».

☆

Formazione

Formazione di docenti di informatica sul Livello 6

L'esperienza e le strutture della Honeywell per la formazione dei docenti di informatica negli istituti tecnici

Una ventina di docenti che insegnano informatica presso gli istituti tecnici industriali e commerciali di Bologna, Torino, Verbania e Modena hanno partecipato recentemente, presso l'Istituto Tecnico Industriale Odone Belluzzi di Bologna, ad un corso tenuto da istruttori Honeywell, nel quale hanno potuto conoscere il minielaboratore Honeywell livello 6 anche dal punto di vista operativo.

Il corso, che si è svolto dal 19 febbraio al 2 marzo a cura del Servizio Formazione sui Sistemi, è stato articolato in tre fasi.

Ad una prima giornata introduttiva di presentazione dell'*hardware* e del *software*, sono seguite cinque giornate dedicate alle nozioni di base relative al sistema operativo Mod. 400, ai comandi principali di sistema ed ai programmi di utilità.

Quattro giornate hanno poi concluso il corso. Sono state allora affrontate le specifiche COBOL dell'Honeywell livello 6.

Installato *(come detto su Panorama-HISI n. 1/gennaio 1979)* presso l'Istituto, il minielaboratore ha dimostrato durante le prove pratiche, la sua caratteristica di « colloquialità » attraverso più terminali per la quale – e non solo per essa – è stato scelto dai responsabili dell'Odone Belluzzi come strumento didattico.

Nell'uso didattico, questa caratteristica infatti consente a molti allievi di partecipare al processo informatico concorrentemente, servendosi inoltre di tecnologie proiettate nel futuro.

La Honeywell, come si è detto, ha preparato questo corso per i docenti. Saranno infatti costoro che in breve tempo, secondo i programmi ministeriali, dovranno preparare i futuri specialisti di informatica nell'ambito della nuova scuola superiore italiana unificata.

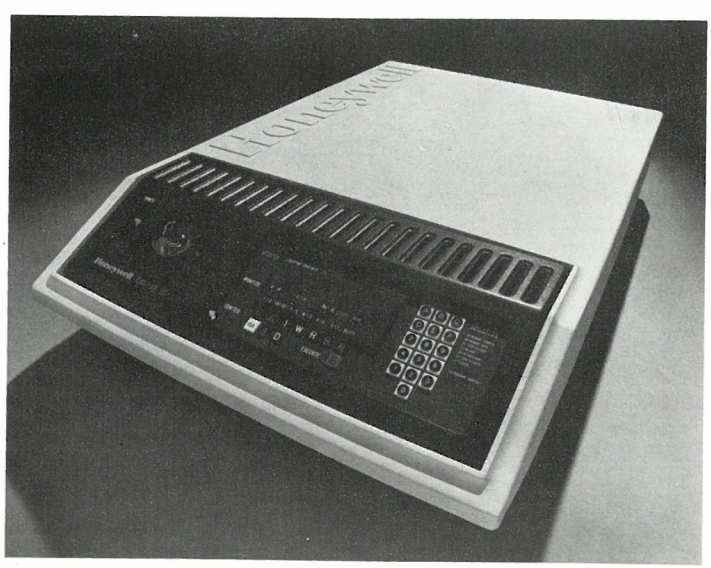
Per comprendere meglio come verranno preparati i giovani che desidereranno avvicinarsi a questa disciplina, possiamo descrivere brevemente il profilo professionale che la scuola vuole dare loro.

Il perito industriale per l'informatica sarà in grado di analizzare, dimensionare, gestire. Sarà orientato a progettare piccoli sistemi per l'elaborazione, la trasmissione, l'acquisizione delle informazioni sia in forma simbolica che in forma di segnali elettrici.

Sarà capace di risolvere problemi di piccola automazione, mediante i sistemi suddetti, in applicazioni di vario tipo, ma specialmente tecnico-industriali e scientifiche. Avrà le conoscenze di base necessarie per partecipare alla realizzazione ed alla gestione di grandi sistemi di automazione basati sull'elaborazione dell'informazione. Sarà inoltre in grado di valutare i riflessi organizzativi e socio-economici dell'uso dei sistemi informativi ed automatici.

Queste capacità del perito industriale per l'informatica si baseranno sulla conoscenza, teorica ed operativa, di alcuni settori tecnologici: l'informatica, con particolare riguardo a quella distribuita; l'elettronica, specialmente quella integrata e gli apparati strumentali su di essa basati; le tecnologie miste informatico-elettroniche.

(notizia segnalata da Loretta Bert)
Sez. Formazione



Un Honeywell livello 6 nella versione Table-Top. Si tratta di un Modello 43 con 256 K *bytes* di memoria, governo per 4 dischi, governo per 4 periferiche ed otto linee. Assai interessanti sono le ridotte proporzioni del sistema: altezza cm 14, lunghezza cm 47, larghezza cm 49.

Sport

Football a Caluso

Il campionato aziendale di calcio Honeywell si svolgerà con gironi di andata e ritorno.

In caso di parità nella classifica finale: per il 1° posto in caso di parità fra più squadre verranno disputati spareggi secondo regolamento F.I.G.C., per le altre posizioni, in caso di parità, vale quanto segue:

1) **differenza reti;**
2) **la squadra che avrà segnato di più;**
3) **sorteggio.**

REGOLAMENTO
CAMPIONATO AZIENDALE « HONEYWELL »

1) Possono partecipare al campionato tutti gli iscritti alla Sez. Calcio per l'anno 1979. 2) Inizio delle partite ore 17,30 con almeno 7 giocatori, tolleranza 15' minuti, dopo l'orario fissato, se nessuno delle squadre sarà presente in campo l'arbitro darà nullo l'incontro per entrambe le squadre. 3) La durata dell'incontro è di 2 tempi di 30', con intervallo di 5'. 4) Abolizione del fuorigioco tranne che nei calci di punizione. 5) E' ammessa la sostituzione di giocatori in qualsiasi momento della partita. 6) Prima dell'inizio della partita il dirigente responsabile della squadra dovrà consegnare all'arbitro i cartellini dei giocatori che scendono in campo. 7) In caso di sostituzione il giocatore che scende in campo, dovrà consegnare il cartellino all'arbitro. 8) Si accettano reclami per falsa procedura, entro 24 ore mediante il versamento di L. 3.000 rimborsate in caso di accettazione del reclamo. 9) L'organizzazione non si assume nessuna responsabilità per incidenti o infortuni che possano verificarsi durante lo svolgimento del campionato. 10) La partecipazione al campionato implica l'accettazione del presente regolamento e F.I.G.C. 11) La squadra che per 2 partite, anche non consecutive non si presenterà in campo verrà espulsa dall campionato, perdendo il diritto alla premiazione. 12) In caso di ritiro di una squadra resteranno validi i risultati conseguiti sino al momento del ritiro, dopo di che tutte le altre squadre che dovranno incontrarla avranno partita vinta per 2-0. 13) La squadra che non si presenterà sul campo verrà penalizzata di punti 1 (uno). 14) Espulsione temporanea di 10 minuti per ammonizione semplice (cartellino giallo) fermo restando il regolamento di espulsione per la seconda ammonizione (cart. rosso). 15) Le rimesse laterali verranno effettuate con i piedi. 16) Tutti i calci d'angolo verranno effettuati dal limite dell'area di rigore.

TORNEO CALCIO HONEYWELL 1979

La sede di tutte le partite è il campo Comunale di Caluso. Inizio ore 17,45.

Andata / Ritorno	
12-3 / 23-4	BOMBERS - RITMO
13-3 / 24-4	UBERTINI - POLKY
16-3 / 27-4	EMMEGI - ALPHA
19-3 / 7-5	ALFA - POLKY
20-3 / 8-5	RITMO - EMMEGI
23-3 / 11-5	UBERTINI - BOMBERS
26-3 / 14-5	RITMO - UBERTINI
27-3 / 15-5	BOMBERS - ALPHA
30-3 / 18-5	POLKY - EMMEGI
2-4 / 21-5	EMMEGI - UBERTINI
3-4 / 22.5	BOMBERS - POLKY
6-4 / 25-5	RITMO - ALPHA
9-4 / 28-5	BOMBERS - EMMEGI
10-4 / 29-5	UBERTINI - ALPHA
13-4 / 1-6	RITMO - POLKY

Eventuali spareggi o recuperi 17-4/20-4/30-4/4-5/4-6/5-6/8-6.

Le partite rinviate per maltempo od altri motivi verranno recuperate in data da stabilirsi nei giorni di eventuali recuperi.

(Il Direttivo Sezione Calcio)

Nomine e modifiche organizzative

DIREZIONE GENERALE INDUSTRIALE
DIREZIONE PRODUZIONE
Servizio Production Control

Aldo Coda Negozio, Resp. Impostazione e gestione del programma di importazione temporanea dei materiali per la produzione.

DIREZIONE PROGETTAZIONE HARDWARE
Servizio Qualità & Servizi per la Progettazione e la Pianificazione Hardware

Gian Franco Soverini, Resp. Servizio;
- Aldo Olivieri, Resp. Ufficio Produzione Documentazione;
- Pasquale Esposito, Resp. Ufficio Metodologie & Automazione;
- Sergio Leva, Resp. Ufficio Gestione Documentazione & Standards;
- Piero Cipollini, Resp. Ufficio Gestione Materiali - Officina Prototipi e Servizi Ausiliari;
- Emilio Mondino, Resp. Ufficio Pianificazione Hardware;
- Augusto Naj, Resp. Ufficio Qualità Periferiche;
- Maurizio Parini, Resp. Qualità di Sottosistema e Sistema;
- Fulvio Bucci, Resp. Gestione Tecnica ed Organizzativa del Centro di Calcolo Hardware

DIREZIONE GENERALE MARKETING ITALIA
DIREZIONE COMMERCIALE INDUSTRIA DISTRIBUZIONE & SERVIZI
Direzione Vendite Sistemi di Base Nord

Mario Boccafoglia, Resp. Direzione;
- Gianni Bina, Resp. Filiale Sistemi di Base Piemonte;
- Vitorio Baldini, Resp. Filiale Sistemi di Base Milano;
- •• Maurizio Sanfelici, Resp. Ufficio Commerciale Distribuzione;
- •• Giovanni Manzoni, Resp. Ufficio Commerciale Industria;
- Gian Carlo Castagna, Resp. Filiale Sistemi di Base Lombardia;
- •• Giorgio Bitetto, Resp. Ufficio Commerciale Lombardia Ovest;
- •• Carmelo Caliri, Resp. Ufficio Commerciale Lombardia Est;
- Francesco Rossillo, Resp. Filiale Sistemi di Base Tre Venezie;
- •• Claudio Balistreri, Resp. Ufficio Commerciale di Verona;
- •• Alberto Lonardi, Resp. Ufficio Commerciale di Padova;
- •• Veniero Campese, Resp. Ufficio Commerciale di Udine;
- Guido Ferrari, Resp. Filiale Sistemi di Base Liguria;
- •• Enrico Trudu, Resp. Ufficio Commerciale di Cagliari;
- Bruno Della Bella, Resp. Filiale Sistemi & Progetti Nord e *acting*, Resp. Ufficio Sistemi e Progetti Tre Venezie;
- •• Orlando (Dino) Surra, Resp. Ufficio Sistemi & Progetti Torino;
- •• Giuseppe Sartori, Resp. Ufficio Sistemi & Progetti Milano;
- •• Guido Ronchi, Resp. Ufficio Programmazione di Caluso.

DIREZIONE CENTRALE AMMINISTRAZIONE & FINANZA
DIREZIONE CONTROLLO GESTIONE INDUSTRIALE

Gian Lorenzo Bentivoglio, Resp. Direzione.

DIREZIONE AMMINISTRATIVA ITALIA
Servizio Amministrazione Direzione Commerciale I.D. & S.

Sandro Arquà, Resp. Ufficio Gestione Clienti Direzione Vendite Nord

DIREZIONE FINANZIARIA

Thomas J. Noonan, Resp. Direzione
- Emilio Fagnani, Resp. Funzione Tesoreria;
- Attilio Landini, Resp. Ufficio Banche;
- Francesco Marangolo, Resp. Ufficio Gestione Amministrativa Attività Diversificate;
- Luigi Saraceno, Resp. Funzione Gestione Consociate.

Premiati a Roma

I dipendenti Honeywell che hanno ripristinato il Centro dell MCCT hanno avuto un importante riconoscimento

Dopo brevissimo tempo dal noto attentato, il Centro di elaborazione dei Dati della Motorizzazione Civile e Conto Terzi a Roma ha ripreso a lavorare a pieno ritmo.

Ciò è stato possibile per la straordinaria dedizione e la collaborazione di tutte le persone impegnate nel progetto MCCT *(vedi PanoramaHISI n. 2/febbraio '79).*

Tutto il personale della filiale, quello dell'Assistenza Clienti che ha installato i sistemi ed il *project manager* che ha curato il ripristino delle infrastrutture sono stati ringraziati personalmente da Carlo Peretti, Amministratore Delegato e Direttore Generale della HISI in un recente incontro avuto presso il Centro di via Bacciarini.

Una particolare menzione è stata dedicata ai Signori Giuliani e Lobberto, i due operatori che si trovavano nel CED la notte dell'attentato e che sono stati immobilizzati dal comando del Movimento Armato Antimperialista.

In questa occasione l'ing. Peretti ha preso atto della partecipazione del personale alla ripresa delle attività ed ha voluto concretare l'apprezzamento dell'Azienda con l'offerta di un viaggio premio di tre giorni per due persone (oppure di sei giorni per una persona singola) da compiere entro l'anno in una località turistica tra quelle proposte da agenzie di viaggio convenzionate con la HISI.

(notizia segnalata da Fabio Chemolli)
Roma

S.come sconto

ARTICOLI SPORTIVI

LOOP S.r.l. - 37, Viale Aretusa
20147 Milano
(Tel. 02-4046334)

Con la nuova stagione, la Loop S.r.l. riserva ai dipendenti Honeywell facilitazioni d'acquisto e sconti per articoli sportivi (dagli sci all'accessorio nautico, dal tennis all'abbigliamento *casual*) dal 10 al 40%. Gli sconti saranno ottenibili per spese superiori alle L. 15.000.

La Loop S.r.l. si occupa anche di noleggio di imbarcazioni.

VINI CORVO

La casa produttrice dei vini Corvo, utente Honeywell, concede uno sconto del 10% sul prezzo al pubblico a tutti i dipendenti HISI per grossi quantitativi.

Per informazioni rivolgersi direttamente al cliente: tel. (091) 613.227/613.379.

☆

Domanda/Offerta

FRANCOBOLLI

Vendo francobolli, buste primo giorno di Malta, e francobolli esteri in generale.

Per dettagli, tel. Lorenzo Mantegna, via Tazzoli int. 5221.

VACANZE ALL'ELBA

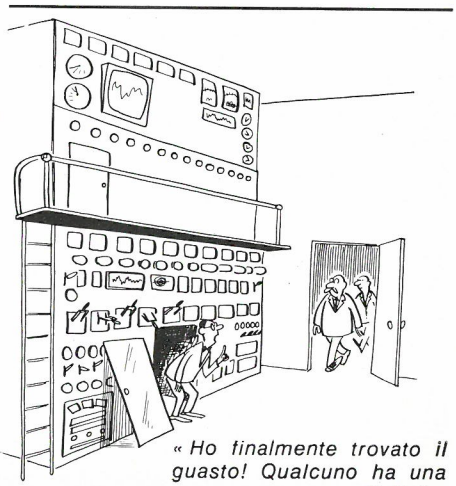
Una villetta con sei posti-letto, a 50 metri dal mare, è disponibile per i primi venti giorni di giugno e per il mese di settembre a Lacona nell'Isola d'Elba.

Per informazioni, telefonale al Sig. Preziosi 0565-92225 ore pasti.

☆

Club Istud

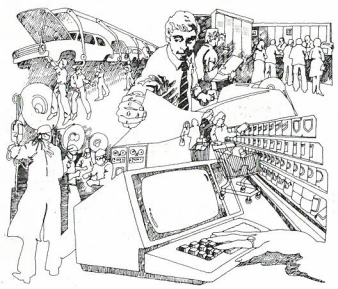
Il 10 maggio alle ore 21, presso la sala riunioni Honeywell di Via Vida, 11, il Prof. Alberto Martinelli, Docente Istud per l'Area di Sviluppo Organizzativo e Docente di Sociologia presso l'Università Statale di Milano, facoltà di Scienze Politiche, svolgerà il seguente tema: *Riflessioni sul ruolo del* manager *in tre società industrializzate: USA, Giappone, Italia.*



« Ho finalmente trovato il guasto! Qualcuno ha una molletta? »

A

Honeywell vuol dire gestione.



L'Azienda, l'Ospedale, il Supermercato, l'Ente, sulla punta delle dita.

La gestione integrata è un concetto di cui si parla molto. Honeywell ne ha fatto una realtà, semplice, pratica, accessibile a tutti. Se il flusso dell'informazione collega e coordina tra loro, istantaneamente e minuto per minuto, operazione per operazione, i punti nevralgici del lavoro, se chi gestisce conosce la sua realtà operativa sotto controllo, allora si può parlare di gestione integrata. Con Honeywell si può.

Nella linea Honeywell, oltre ai grandi e ai medi sistemi multifunzionali, di sono i nuovi straordinari minicomputers e terminali intelligenti: tutto quanto serve per costruire una rete di gestione integrata, qualunque sia il problema o la dimensione. Il risultato è una efficienza operativa mai riscontrata prima.

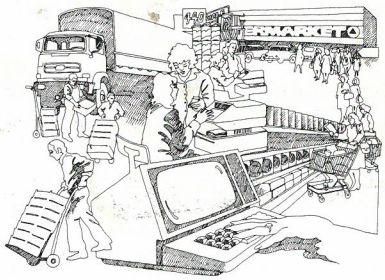
Se i vostri problemi di gestione aspettano soluzioni, parlatene con Honeywell.

Honeywell

Honeywell Information Systems Italia

B

Honeywell vuol dire gestione.



Il Supermercato, il Cash & Carry, il Discount sulla punta delle dita.

La Honeywell ha una specifica esperienza in questo settore, dove ha reso possibile, facile ed economico un concetto di gestione nuovo: la gestione integrata.

Ciò significa che il flusso dell'informazione collega e coordina tra loro, istantaneamente, minuto per minuto, operazione per operazione, i punti nevralgici del lavoro: le casse, i magazzini, gli acquisti, la fatturazione. Chi gestisce conosce la sua realtà operativa in qualsiasi momento e in qualsiasi dettaglio.

I mezzi sono i più semplici ed efficaci: nella linea Honeywell oltre ai grandi e ai medi sistemi di calcolo i nuovi straordinari minicomputers e terminali specializzati: tutto quanto serve per costruire una rete di gestione integrata, qualunque sia il problema o la dimensione.

Il risultato è una efficienza operativa mai riscontrata prima.

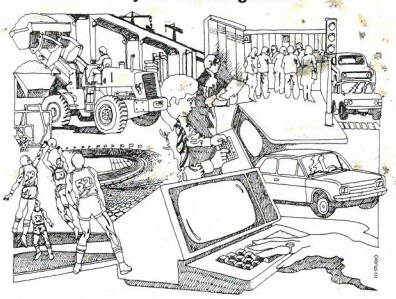
Se i vostri problemi di gestione aspettano soluzioni, parlatene con Honeywell.

Honeywell

Honeywell Information Systems Italia

C

Honeywell vuol dire gestione.



Il Comune, la Provincia, il Consorzio, l'Associazione sulla punta delle dita.

Amministrare un Ente significa affrontare una realtà fra le più multiformi e mutevoli, un intricato mosaico di esigenze in cui, principalmente, serve vederci chiaro: serve conoscere tutta l'informazione, quando se ne ha bisogno, dove se ne ha bisogno.

Questo è il compito Honeywell di gestione integrata. Il flusso dei dati collega e coordina fra loro, istantaneamente e minuto per minuto, i centri nevralgici della vita dell'Ente.

Chi gestisce, quindi, conosce la sua realtà operativa in qualsiasi momento e in qualsiasi dettaglio. I mezzi sono i più semplici ed efficaci: nella linea Honeywell oltre ai grandi e ai medi sistemi multifunzionali di sono i nuovi straordinari minicomputers e terminali intelligenti: tutto quanto serve per costruire una rete di gestione integrata, qualunque sia il problema o la dimensione.

Il risultato è una efficienza operativa mai riscontrata prima.

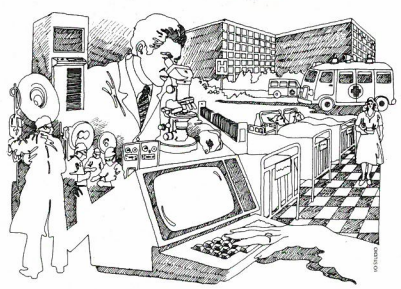
Se i vostri problemi di gestione aspettano soluzioni, parlatene con Honeywell.

Honeywell

Honeywell Information Systems Italia

D

Honeywell vuol dire gestione.



L'Ospedale, la Clinica, il Centro Diagnostico sulla punta delle dita

Gestire un Ospedale, una Casa di cura, un Centro diagnostico, significa affrontare una realtà molto diversa: umana, scientifica, logistica, tecnologica, amministrativa.

È un panorama difficile che chiede esattezza, prontezza, e non lascia spazio a errori. Ciò più che mai, serve il concetto Honeywell di gestione integrata: il flusso dei dati collega tra loro minuto per minuto, operazione per operazione, i punti nevralgici della vita dell'Ente. Chi gestisce in tempo reale può conoscere in dettaglio in qualsiasi momento la situazione operativa: le presenze, il magazzino farmacia, il movimento ambulatoriale e la sala operatoria, il movimento pazienti in accettazione e in uscita, la fisiopatologia della nutrizione, le schede nosologiche, il centro trasfusionale, il laboratorio di analisi, ed inoltre, tutta la complessa realtà amministrativa e contabile.

I mezzi sono i più semplici ed efficaci: nella linea Honeywell oltre ai grandi e ai medi sistemi multifunzionali, ci sono inoltre straordinari minicomputers e terminali intelligenti: tutto quanto serve per costruire una rete di gestione integrata, qualunque sia il problema o la dimensione. Il risultato è una efficienza operativa mai riscontrata prima.

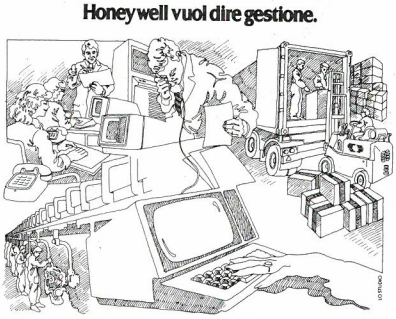
Se i vostri problemi di gestione aspettano soluzioni, parlatene con Honeywell.

Honeywell

Honeywell Information Systems Italia

E

Honeywell vuol dire gestione.



Produzione - Magazzino - Vendite Sulla punta delle dita

Honeywell propone alle industrie di ogni settore e di ogni dimensione un nuovo e decisivo strumento operativo: la gestione integrata.

Ciò significa che il flusso dell'informazione collega e coordina tra loro, istantaneamente, minuto per minuto, operazione per operazione, i punti nevralgici del lavoro: porta i dati da dove servono a dove servono.

Chi gestisce l'Azienda ha sotto controllo tutta la sua realtà operativa e può decidere più rapidamente. I mezzi per realizzare tutto ciò sono i più semplici ed efficaci: nella linea Honeywell oltre ai grandi e ai medi sistemi multifunzionali di sono i nuovi straordinari minicomputers e terminali intelligenti: tutto quanto serve per costruire una rete di gestione integrata, qualunque sia il problema o la dimensione. Il risultato è una efficienza operativa mai riscontrata prima.

Se i vostri problemi di gestione aspettano soluzioni, parlatene con Honeywell.

Honeywell

Honeywell Information Systems Italia

F

Alla SEA, Honeywell vuol dire gestione.

Dove la gestione ha più da chiedere, Honeywell ha più da dare. Il complesso aeroportuale Linate-Malpensa ed il raccordo in fibra. Quasi centesimi ogni anno per persone all'anno, circa 7 milioni di passeggeri e oltre 100.000 tonnellate di merci.

Consuntivo positivo: l'1000 documenti al giorno in circa 20.000 carte a spreco, magazzino (10.000 voci e centinaia di movimenti giornalieri), emissione degli ordini di pagamento (una paga e stipendi sono tutte applicazioni gestite con minuti mainframe Honeywell 62. L'efficienza di gestione di un grande sistema aeroportuale richiede sempre più strumenti di elevata precisione.

Per questo la SEA ha scelto Honeywell.

Honeywell

Honeywell Information Systems Italia

G

All' Istituto Bancario Italiano Honeywell vuol dire gestione.

Dove la gestione ha più da chiedere Honeywell ha più da dare. La previsione computerizzata della primavera/estate del portafoglio titoli (i soli BOT ne hanno incrementato il volume del 20% al 31% nell'ultimo anno) impone sistemi sofisticati atti a gestione in tempo reale.

Honeywell ha risposto a questa esigenza con l'80 ad applicazione che facilita la pianificazione e le consente di operare nel mercato libero. Sul terminale di ogni addetto gli ha scelto Honeywell.

Honeywell

Honeywell Information Systems Italia

H

Alla Superal, Honeywell vuol dire gestione.

Dove la gestione ha più da chiedere Honeywell ha più da dare. SUPERAL, una galleria di supermercati in Toscana, in pochissimi anni ha aperto 6 punti vendita, ognuno diverso, ognuno attento ai bisogni della sua clientela, ognuno in espansione. Ma insieme a questa crescita, ha voluto "ne misurare" che sviluppo minuto per minuto i punti nevralgici della sua attività.

Ora la sede centrale sa tutto: la gestione integrata che Honeywell ha messo a punto per SUPERAL, un sistema che consente ai negozi, in collegamento diretto, le informazioni dai punti di vendita.

Tutto ciò riduce la più alta efficienza ed efficacia.

Per questo SUPERAL ha scelto Honeywell.

Honeywell

Honeywell Information Systems Italia

I

All'Iveco, Honeywell vuol dire gestione

L'IVECO è il costruttore di Europa e fa 30 componenti fra camion, autobus, motori, veicoli speciali, con 40.000 dipendenti, di cui 1.500 tecnici impiegati nell'ufficio centrale che coordina tutte le attività commerciali e degli stabilimenti di produzione.

Per questo azienda sono in principale importanza le gestioni delle commesse, delle informazioni relative alle esecuzioni tecniche, alle fatturazioni, ai magazzini, ai pagamenti.

Questi diversi settori partecipano ai problemi molto complessi. Gli uffici centrali devono avere la situazione aggiornata di ogni singola commessa, di ogni singolo ordine, di ogni singolo pezzo.

Honeywell ha adottato a soli mini, a sistemi minicomputer ed a sistemi mainframe, ciascuno dei quali è in grado di operare autonomamente, ma anche di collegarsi con gli altri.

L'adozione di sistemi Honeywell ha consentito di ridurre sia i costi di elaborazione che i tempi di risposta.

Honeywell

Honeywell Information Systems Italia

Campagna pubblicitaria HISI per il 1979.

Presentiamo in questo numero di PanoramaHISI la nuova campagna pubblicitaria pianificata per il 1979 per l'Italia.

Honeywell

Honeywell Information Systems Italia

panoramaHISI

Via G.M. Vida, 11 - 20127 Milano

tel. (02) 28.46.335/28.26.351